

Stand und Entwicklung der Zollunionstheorie

Rudolf Walter

1969
—

STAND UND ENTWICKLUNG DER ZOLLUNIONSTHEORIE
=====

Dissertation
zur Erlangung des Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft
der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Justus Liebig-Universität in Gießen

vorgelegt von
Rudolf Walter
aus Aussig a. d. Elbe

Gießen

1968



Erst-Gutachter: Prof. Dr. A. Woll
Zweit-Gutachter: Prof. Dr. G. Neuhauser
Tag der mündlichen Prüfung: 29. 1. 1969

Vorwort

Wenn man in Deutschland den Begriff "Zollunion" hört, denkt man im allgemeinen an zwei Institutionen: den Deutschen Zollverein und die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft. Diese beiden Zollunionen dürften in der Tat die wichtigsten geschichtlichen Beispiele für Wirtschaftsbindnisse überhaupt sein. Es wäre jedoch zweifellos unrichtig, wenn daraus der Schluß gezogen würde, daß der Zollunionsgedanke nur zweimal in der Geschichte wirklich aktuell wurde. Es ist vielmehr so, daß die Zollunionsidee in den letzten anderthalb Jahrhunderten - seit den ersten vorbereitenden Schritten Preußens auf die Gründung des Deutschen Zollvereins hin - ununterbrochen wach war, wenn auch mit wechselnder Intensität.

Zahlreiche andere Zollunionen kamen zur Entstehung, zum Beispiel die Zollunion zwischen Deutschland und Luxemburg (1842-1918), die zwischen Österreich und Ungarn (1867-1918), die zwischen den kanadischen Provinzen (1867) und in neuerer Zeit die zwischen den Benelux-Staaten (1948). Viele Zollunionspläne wurden jahrelang heftig diskutiert, ohne schließlich verwirklicht worden zu sein. Soweit sie für Europa konzipiert waren, stand hinter ihnen nicht selten der Wunsch, den Weg zur Versöhnung der europäischen Völker zu ebnen, öfter allerdings die Furcht vor der wirtschaftlichen Konkurrenz Amerikas.

Nichtsdestoweniger führte die Entstehung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft in unserer Zeit zu einer besonderen Aktualisierung des Zollunionsgedankens. Dies ist nicht nur an der Zahl und der Bedeutung der bestehenden Zollunionen und Zollunionspläne erkennbar, sondern auch am Umfang der modernen zollunionstheoretischen Literatur, zu der die vorliegende Arbeit ein brauchbarer Beitrag sein möchte.

Rudolf Walter

I N H A L T

=====

	Seite
<u>Einleitung</u>	1
A. Der Standort der Zollunionstheorie in der Literatur	1
B. Ziel und Abgrenzung der Arbeit	2
C. Die Entstehung der Zollunionstheorie	7
 <u>I. Teil: Die Veränderungen der Terms of Trade, der Handelsvolumina, der Inlands- preise und der Zolleinnahmen</u>	 9
A. Analyse des Ein-Gut-Falls	10
I. Zollpräferenz und Zollunion	10
II. Die Zollpräferenzwirkungen beim einfachsten Modell	11
III. Die Zollpräferenzwirkungen bei einem wirklichkeitsnäheren Modell	17
1. Das Modell	17
2. Modellanalyse	20
IV. Die Verwendbarkeit der Zollpräfe- renztheorie für die Zollunionstheorie	25
B. Analyse des Zwei-Güter-Falls	33
I. Vorbemerkungen	33
II. Der Fall einer Zollunion komple- mentärer Länder	34
1. Das Modell	34
2. Modellanalyse	40
III. Der Fall einer Zollunion rivali- sierender Länder	42
IV. Der Fall der Handelsumkehrung	43
V. Die Verwendbarkeit des Zwei-Güter- Falls für die Zollunionstheorie	47

	Seite
<u>II. Teil: Wohlfahrtswirkungen einer Zollunion</u>	53
A. Der VINERSCHE Ansatz	54
I. VINERS Konzept für die Beurteilung einer Zollunion	54
II. VINERS Schlußfolgerungen	57
III. Implikationen des VINERSCHEN Ansatzes	61
B. Der MEADESCHE Ansatz	65
I. MEADES Beitrag zur Zollunions- theorie	65
1. MEADES Konzept für die Beurtei- lung einer Zollunion	65
2. MEADES Schlußfolgerungen	72
II. Der Beitrag der MEADE-Nachfolger	77
1. Das Konzept der MEADE-Nachfolger	77
2. Die Ergebnisse der MEADE- Nachfolger	81
III. Implikationen des MEADESCHEN Ansatzes	83
C. Präferentielle Optimalzölle	86
I. Die Fragestellung	86
II. Der Optimalzoll für die Maximierung der Weltwohlfahrt	87
III. Der Optimalzoll für die Maximierung der Wohlfahrt eines Unionslandes	90
D. Der Ansatz der Ordinalisten	96
I. Das Modell	96
II. Der Fall einer Zollunion komple- mentärer Länder	100
1. Das Modell	100
2. Modellanalyse	103
III. Der Fall einer Zollunion rivali- sierender Länder	105
IV. Der Fall der Handelsumkehrung	109

	Seite
E.. Der Konsumeffekt	111
F. Die Diskussion zum Problem "Komple- mentarität oder Rivalität?"	118
I. Der Stand der Diskussion vor VINERS "The Customs Union Issue"	118
II. Die Diskussion seit VINERS "The Customs Union Issue"	121
<u>III. Teil: Zusammenfassende Darstellung und Erörterung der Ergebnisse der Zoll- unionstheorie</u>	131
A. Methodische Vorbemerkungen	132
B. Bestandsaufnahme und Diskussion der Ergebnisse der Zollunionstheorie	134

E I N L E I T U N G

A. Der Standort der Zollunionstheorie in der Literatur

Die Zollunion wird in der modernen ökonomischen Literatur im Rahmen des Problemkreises "wirtschaftliche Integration" behandelt. Sie gilt dort als mögliche Form einer wirtschaftlichen Integration zwischen verschiedenen Ländern. Ein bekanntes Werk¹⁾ unterscheidet zum Beispiel fünf Formen der Integration: die Freihandelszone, die Zollunion, den gemeinsamen Markt, die Wirtschaftsunion und die vollständige Integration.

Die F r e i h a n d e l s z o n e und die Z o l l u n i o n sind dadurch charakterisiert, daß jegliche Zölle und mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen im Handel zwischen den Mitgliedsländern aufgehoben sind. Während sich aber die Partner einer Freihandelszone vorbehalten, ihre Zölle und Importquoten gegenüber Drittländern weiterhin selbständig zu bestimmen, gehört es zum Wesen einer Zollunion, daß sich ihre Mitglieder auf gemeinsame "Außenzölle" und Importquoten einigen. An die Stelle mehrerer Zollgebiete tritt somit bei der Zollunion ein einziges.

In einem g e m e i n s a m e n M a r k t sind darüber hinaus Arbeit und Kapital frei beweglich. Eine W i r t s c h a f t s u n i o n stellt einen noch höheren Grad der wirtschaftlichen Integration dar, denn hier sind nicht nur alle Handelsgüter und alle mobilen Produktionsfaktoren zwischen den Unionspartnern frei beweglich, sondern die Partner bemühen sich außerdem um die Harmonisierung ihrer Wirtschaftspolitiken (Währungs-, Finanz-, Sozialpolitik usw.). Bei der v o l l s t ä n d i g e n

1) B. BALASSA, The Theory of Economic Integration, 2. Aufl., London 1965, S. 2; ders., Towards a Theory of Economic Integration, Kyklos, Bd. 14 (1961), S. 5f.

I n t e g r a t i o n schließlich betreiben die Unionsländer eine einheitliche Wirtschaftspolitik und lassen deren Ausführung von einer supranationalen Institution überwachen.

Aus der Tatsache, daß sich die Mitgliedsländer solcher Wirtschaftsbündnisse untereinander vollständige Importfreiheit gewähren, diese aber Drittländern vorenthalten, ergibt sich der diskriminatorische Charakter dieser Bündnisse gegenüber dritten Ländern. Hierin liegt die eigentliche Zollunionsproblematik begründet und hierin unterscheidet sich die Fragestellung der Zollunions-
theorie von der der übrigen Zolltheorie. Ersterer geht es um die Auswirkungen diskriminatorischer, letzterer um die Auswirkungen nichtdiskriminatorischer Zölle auf die Weltwirtschaft.¹⁾

Indem man die Zollunionstheorie als Teilgebiet der Zolltheorie auffaßt, ordnet man sie gleichzeitig der Theorie der Außenwirtschaftspolitik zu.

B. Ziel und Abgrenzung der Arbeit

Die vorliegende Arbeit stellt sich die Aufgabe, die zur Zeit bestehenden Modellansätze der Zollunionstheorie darzustellen, auf ihre Aussagefähigkeit zu prüfen und den tatsächlichen Stand der modernen Zollunionstheorie aufzuzeigen. Diese Aufgabe beinhaltet die Frage, welche der bisherigen Erkenntnisse der Zollunionstheorie als hinreichend gesichert gelten können und welche nicht. Die Notwendigkeit und Rechtfertigung dieser Untersuchung folgt daraus, daß die bisherigen G e s a m t d a r -

1) Das Problem der Importquoten wird in der Zollunions-
theorie fast vollständig vernachlässigt. Auch wir
werden es im folgenden nur noch einmal bei der Be-
handlung des MEADESCHEN Ansatzes streifen.

s t e l l u n g e n der Zollunionstheorie¹⁾ entweder veraltet sind oder sich damit begnügen, die wichtigsten Modellergebnisse in der einen oder anderen Form plausibel zu machen, ohne zu prüfen, warum diese Ergebnisse teilweise widersprüchlich sind. Da man meines Erachtens beim gegenwärtigen Stand der Zollunionstheorie nicht sagen kann, daß auch nur einer der bisherigen Modellansätze seit J. VINER²⁾ sich als unbrauchbar erwiesen hätte, ergibt sich, daß man sie alle einer sorgfältigen Analyse unterziehen und die aus ihnen abgeleiteten Ergebnisse miteinander vergleichen muß.

Es ist klar, daß diese Untersuchung der erheblichen Gefahr ausgesetzt wäre, enzyklopädische Ausmaße anzunehmen oder aber die Vielfalt der Einzelprobleme zu komprimiert darzustellen, um über die Sekte der Zoll-

1) B. BALASSA, The Theory of Economic Integration, a.a.O.; M.O. CLEMENT, R.L. PFISTER und K. ROTHWELL, Theoretical Issues in International Economics, Constable, London 1967, S. 173-208; W.M. GORDON, Recent Developments in the Theory of International Trade, Special Papers in International Economics, No. 7, Princeton 1965, S. 52-55; P. ERDMAN und P. ROGGE, Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer, Basel und Tübingen 1960; R. FUNCK, Außenwirtschaft, Kompendium der Volkswirtschaftslehre, Bd. 2, hrsg. von W. EHRLICHER u.a., Göttingen 1968, S. 110-116; H.G. JOHNSON, The Economic Theory of Customs Union, Pakistan Economic Journal, Bd. 10 (1960), wiederabgedruckt in: Money, Trade and Economic Growth, London 1962; H. JÜRGENSEN, Zollunionen, Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Neuauflage, Stuttgart, Tübingen und Göttingen 1965; R.G. LIPSEY, The Theory of Customs Unions: A General Survey, The Economic Journal, Bd. 70 (1960), künftig zitiert als R.G. LIPSEY, Survey; K. NEUMAYER, Die Theorie der Zollunion, Diss. Köln 1962; R. SANNWALD und J. STOHLER, Wirtschaftliche Integration, 2. Aufl., Basel und Tübingen 1961; A. WOLL, Der Außenzoll der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer. Zum Auftakt der Kennedy-Runde, Außenwirtschaft, Bd. 19 (1964), S. 173-178.

2) The Customs Union Issue, New York 1950, künftig zitiert als J. VINER, Issue.

unionstheoretiker hinaus verständlich zu sein, wenn sie nicht in verschiedener Hinsicht eingegrenzt würde:

Erstens soll diese Untersuchung auf den Teil der Zollunionstheorie beschränkt bleiben, der im Anschluß an B. BALASSA¹⁾ als die *s t a t i s c h e* Zollunionstheorie bezeichnet wird. Diese analysiert die Auswirkungen einer Zollunion bei gegebenem Bestand an Produktionsfaktoren in jedem Land, während die *d y n a m i s c h e* Zollunionstheorie gerade die Veränderung des Bestandes der Produktionsfaktoren zum Problem erhebt. Eine solche Beschränkung ist in den Augen derer, die die langfristigen Wirkungen von Zollunionen für ungleich bedeutender halten als die kurzfristigen, sicher fatal, aber sie ist meines Erachtens aus zwei Gründen gerechtfertigt: Einmal scheint die dynamische Zollunionstheorie sich noch in einem Stadium zu befinden, in dem plausible Argumente aneinander gereiht werden, ohne daß man sich in der Lage sähe, deren Bedeutung gegeneinander abzuwägen; das Gelände wird zunehmend sumpfiger, je mehr man sich von den Wegen der statischen Theorie entfernt. Zum anderen ist die dynamische Theorie in verschiedenen Werken²⁾ befriedigend dargestellt und erläutert worden.

Zweitens sollen die Probleme des *Z a h l u n g s b i l l a n z a u s g l e i c h s* außer acht bleiben. Es ist kein Zweifel darüber möglich, daß die Entstehung einer Zollunion das gesamtwirtschaftliche Gleichgewicht der Zollunionspartner und dritter Länder so wesentlich beeinflussen kann, daß schwerwiegende Zahlungsbilanzprobleme bei ihnen auftreten. Soweit Drittländer von der-

1) The Theory of Economic Integration, a.a.O.

2) Siehe insbes.: B. BALASSA, The Theory of Economic Integration, a.a.O.; T. SCITOVSKY, Economic Theory and Western European Integration, 3. Aufl., London 1967; P. STREETEN, Economic Integration. Aspects and Problems, 2. Aufl., Leyden 1964.

artigen Problemen betroffen werden, ist es nicht notwendig, sie im Rahmen der Zollunionstheorie zu behandeln, weil hier keine spezielle Problematik vorliegt. Die Situation ist jedoch bei den Unionsländern grundsätzlich verschieden, da diese auf Grund des Zollunionsvertrages ihre Zahlungsbilanzprobleme nicht in der Weise lösen dürfen, daß sie das eine oder andere Handelshemmnis gegenüber ihren Unionspartnern wieder einführen oder von sich aus ("im Alleingang") gegenüber den Drittländern Handelshemmnisse abbauen oder aufrichten. Diese Problematik soll jedoch hier nicht behandelt werden.¹⁾ Vielmehr wird unterstellt, daß jedes Land - Unionsland wie Drittland - geeignete Maßnahmen ergreift, um seine Zahlungsbilanz langfristig auszugleichen.

Drittens wird das Problem der Faktorpreise und, damit in einem engen Zusammenhang stehend, der Einkommensverteilung nicht aufgegriffen. Auf diesem Gebiet liegen ohnehin nur bescheidene Ansätze vor.²⁾

Ebenso bleiben schließlich Standortpro -

1) Siehe insbes.: B. BALASSA, The Theory of Economic Integration, a.a.O.; J.E. MEADE, Problems of Economic Union, London 1953, deutsch: Probleme der Wirtschaftsunion souveräner Staaten, in: Probleme nationaler und internationaler Wirtschaftsordnung, Tübingen und Zürich 1955; ders., The Theory of Customs Unions, 2. Aufl., Amsterdam 1966, künftig zitiert als J.E. MEADE, Customs Unions; ders., The Balance-of-Payments Problems of a European Free-Trade Area, The Economic Journal, Bd. 67 (1957), deutsch: Die Zahlungsbilanzprobleme einer europäischen Freihandelszone, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 113 (1957); R. SANNWALD und J. STOHLER, a.a.O.; T. SCITOVSKY, a.a.O.

2) B. BALASSA, The Theory of Economic Integration, a.a.O.; J.E. MEADE, Customs Unions, a.a.O.; R. SANNWALD und J. STOHLER, a.a.O.

b l e m e, die das Gebiet der einzelnen Handelsländer betreffen, unberücksichtigt.¹⁾

Welche Hauptprobleme verbleiben noch nach dieser Abgrenzung? Zunächst stellt sich die Frage, wie sich die *H a n d e l s v o l u m i n a* und die *T e r m s o f T r a d e* der Unions- und der Drittländer ändern und welche Ursachen hierbei von Bedeutung sind. Diese Frage ist von großer Wichtigkeit, und es wird sich zeigen, daß sie nicht ohne Schwierigkeiten ist. In unmittelbarem Zusammenhang hiermit stehen die Probleme der Veränderungen der *G ü t e r p r e i s e* und der *Z o l l e i n n a h m e n* in den einzelnen Ländern. Man könnte geneigt sein zu glauben, daß die Zolleinnahmen ein relativ unwichtiges Problem darstellen, weil sie unter den Einnahmen moderner Staaten einen untergeordneten Platz einnehmen. Das ist zwar richtig, aber theoretische Überlegungen deuten darauf hin,²⁾ daß die Wohlfahrtswirkungen einer Zollunion sich in erheblichem Maße in Zolleinnahmeänderungen der betroffenen Länder niederschlagen können.³⁾

Damit wird bereits das zweite Hauptproblem der Zollunionstheorie berührt, nämlich das der *W o h l f a h r t s v e r ä n d e r u n g e n* in den verschiedenen Handelsländern. Die Mehrzahl der Autoren betrachtet es als das Hauptproblem überhaupt. Diese Ansicht ist insofern gerechtfertigt, als man in der Tat annehmen kann, daß die politische Führung jedes Mitgliedslandes einer zu bildenden Union sich sehr dafür interes-

1) Die diesbezügliche Literatur ist bei B. BALASSA, *The Theory of Economic Integration*, a.a.O., in Chapter 9 angegeben.

2) Siehe unten: Teil II. A. III. a)

3) Es ist klar, daß die Veränderungen der Handelsvolumina, der Terms of Trade, der Güterpreise und der Zolleinnahmen Rückschlüsse auf die Einkommensverteilung in den einzelnen Ländern zulassen. Wie oben erwähnt, wird das Problem der Einkommensverteilung jedoch in dieser Arbeit nicht gesondert behandelt.

siert, welchen wirtschaftlichen Gesamtgewinn oder -verlust die Mitgliedschaft ihnen bringen wird, und daß die Haltung der Drittländer in bezug auf die Entstehung einer Zollunion wesentlich davon abhängt, welche Erwartungen für ihren wirtschaftlichen Wohlstand sie damit verknüpfen. Man darf jedoch andererseits nicht vergessen, daß der Gesamtwohlstand einer Nation - wie immer man diesen Begriff definieren mag - dem einzelnen Wirtschaftssubjekt weniger bewußt ist als die Preise und Mengen der Güter, die es selbst kauft oder verkauft. Zumindest kann man sagen, daß diese Güterpreise und Gütermengen in politischen Auseinandersetzungen keine geringe Rolle spielen.

Zusammenfassend können wir feststellen, daß es die Veränderungen der Handelsvolumina, der Terms of Trade, der Inlandspreise, der Zolleinnahmen und des Wohlstandes der Unionsländer und der Drittländer sind, mit denen sich diese Arbeit befaßt.

C. Die Entstehung der Zollunionstheorie

Es ist in der Literatur üblich geworden, den Beginn der Zollunionstheorie mit dem Erscheinen von J. VINERS "The Customs Union Issue" (1950) anzugeben. Dies ist jedoch in verschiedener Hinsicht willkürlich. Einmal gab es lange zuvor eine Literatur zur Zollunionsproblematik, die nicht ohne weiteres als unwissenschaftlich abgetan werden kann. Genannt seien hier insbesondere die Beiträge von L. BOSCH¹⁾, M.A. TODOROVITS²⁾, J. VINER³⁾ und

-
- 1) Unions douanières et projets d'unions douanières, Paris 1904, deutsche Ausgabe: Zollallianzen und Zollunionen, Berlin 1907.
 - 2) Einheitliche Zollgebiete. Deren Entstehung und deren Wirkungen, Stuttgart und Berlin 1908.
 - 3) The Most-Favoured-Nation Clause, Index (Svenska Handelsbanken, Stockholm), Bd. 6, No. 61 (1931).

J.S. DE BEERS¹⁾. Zum anderen wäre es unrichtig, in VINERS klassischer Unterscheidung zwischen Handels-schaffung und Handelsablenkung einen "epochalen" Gedanken sehen zu wollen, der es rechtfertigen würde, die Entstehung der Zollunionstheorie im Jahre 1950 beginnen zu lassen. Abgesehen davon, daß das Phänomen der Handels-schaffung seit jeher bekannt ist und daß VINER selbst schon 1931 auf die Handelsablenkung besonders aufmerksam gemacht hat,²⁾ ist letztere lange vorher bekannt gewesen.³⁾ Und schließlich kann man die schon vor VINER umfangreiche Literatur auf dem Gebiet der Zollpräferenztheorie ohne weiteres zur Zollunionsliteratur rechnen, ist doch ein Großteil der heutigen Zollunionstheorie nichts anderes als Zollpräferenztheorie. Das ist nicht verwunderlich, denn die Zollpräferenztheorie stellt - in einem noch zu präzisierendem Sinne⁴⁾ - die Partialanalyse des Zollunionsproblems dar.

Diese Bemerkungen sollen VINERS Verdienste um die Zollunionstheorie nicht schmälern. Sein Beitrag im Jahre 1950, in dem er mit Hilfe einer Modellanalyse zu weittragenden Ergebnissen in bezug auf die Wohlfahrtseffekte einer Zollunion gelangte, war ohne Zweifel der große Anstoß zu einer neuen Diskussion. Wie alle anderen neueren Arbeiten auf dem Gebiet der Zollunionstheorie stützt sich auch die vorliegende Abhandlung fast ausschließlich auf die seit VINER erschienene Literatur. Nichtsdestoweniger wäre es meines Erachtens eine interessante Aufgabe, die Ergebnisse der Zollunionstheorie vor dem Erscheinen von "The Customs Union Issue" systematisch zusammenzustellen. Es käme wahrscheinlich mehr zu Tage als heute allgemein angenommen wird.

1) Tariff Aspects of a Federal Union, Quarterly Journal of Economics, Bd. 56 (1941).

2) J. VINER, The Most-Favoured-Nation Clause, a.a.O., S. 5-7.

3) M.A. TODOROVITS, a.a.O., S. 122.

4) Siehe unten: Teil I. A. I.

T E I L I :

DIE VERÄNDERUNGEN DER TERMS OF TRADE,
DER HANDELSVOLUMINA, DER INLANDSPREISE
UND DER ZOLLEINNAHMEN

A. Analyse des Ein-Gut-Falls

I. Zollpräferenz und Zollunion

Durch eine Z o l l p r ä f e r e n z gewährt ein Land einem anderen die Möglichkeit, ein bestimmtes Gut in sein Zollgebiet zu einem niedrigeren Zollsatz einzuführen, als es dies anderen Ländern gestattet. Damit diskriminiert das präferenzgewährende Land andere Länder, die dieses Gut ebenfalls auf dem Weltmarkt anbieten. Im folgenden nennen wir das präferenzgewährende Land der Einfachheit halber "Inland", das präferenzempfangende Land "Partnerland".

Man erkennt sofort den Zusammenhang zwischen einer Zollpräferenz und einer Z o l l u n i o n, wenn man sich klarmacht, daß es das Wesen einer Zollunion ist, daß deren Mitgliedsländer untereinander zu vollständiger Handelsfreiheit übergehen, während sie auf Waren aus dritten Ländern einheitliche Außenzölle erheben. Der Unterschied zwischen einer Zollpräferenz und einer Zollunion liegt in folgendem:

Erstens wird von einer Zollpräferenz nur e i n Gut betroffen, während eine Zollunion a l l e Handelsgüter zollpolitisch neu regelt. Zweitens bedeutet die Gewährung einer Zollpräferenz nicht unbedingt, daß das Inland seinen Zoll auf die Einfuhr des betreffenden Gutes v o l l k o m m e n beseitigt; d.h., das Inland kann sich darauf beschränken, dem Partnerland zum Beispiel eine dreißigprozentige Zollpräferenz zu gewähren, so daß Importe aus dem Partnerland immer noch mit siebenzig Prozent des Zolls, der für Importe aus Drittländern gilt, belastet werden. Bei einer Zollunion räumen sich die Unionsländer dagegen vollständige Zollfreiheit ein. Drittens kann eine Zollpräferenz ein einseitiger Akt

sein, etwa wenn das Inland dem Partnerland auf den Import von Weizen e i n s e i t i g eine Zollpräferenz gewährt. Im Gegensatz dazu räumt j e d e s Mitglied einer Zollunion j e d e m anderen vollkommene Zollfreiheit ein. Und schließlich beinhalten Vereinbarungen über Zollpräferenzen nicht notwendigerweise, daß die Vertragsparteien ihre Zölle gegenüber dritten Ländern vereinheitlichen, während dies zum Wesen einer Zollunion gehört.

Eine Zollunion läßt sich deshalb auch so definieren, daß sich a l l e ihre Mitgliedsländer einerseits auf a l l e Waren h u n d e r tprozentige Zollpräferenzen gewähren und andererseits die Einfuhren aus Drittländern e i n h e i t l i c h diskriminieren. In diesem Sinne kann man sagen, daß die Zollpräferenztheorie die Partialanalyse der Zollunionstheorie darstellt.

II. Die Zollpräferenzwirkungen beim einfachsten Modell

Da eine Zollpräferenz immer nur ein einziges Gut betrifft, kann es als realistisch betrachtet werden, wenn man die W e c h s e l k u r s e der von den Wirkungen einer Zollpräferenz erfaßten Länder als konstant annimmt.¹⁾ Diese Annahme werden wir stets beibehalten, solange wir uns im Rahmen der Partialanalyse bewegen. Das gleiche soll in bezug auf die Annahme gelten, daß das untersuchte Gut vollkommen unabhängig von anderen Gütern ist, daß es also in keinen S u b s t i t u t i o n s- oder K o m p l e m e n t a r i t ä t sbeziehungen zu ihnen steht. Eine Veränderung des Preises dieses Gutes zieht also keine Preis- oder Absatzveränderungen bei anderen Gütern nach sich, die ihrerseits einen Einfluß auf die Handelssituation der in die Analyse einbezogenen Länder haben könnten.

1) Das gilt nur dann nicht, wenn es sich um ein Gut handelt, das für das Einfuhr- oder Ausfuhrland eine sehr hohe Bedeutung hat. Man denke etwa an Monokulturländer.

In diesem Kapitel sollen die Wirkungen einer Zollpräferenz, die das Inland dem Partnerland für die Einfuhr von, sagen wir, Weizen gewährt, am einfachsten Modell untersucht werden.¹⁾ Hierbei werden folgende Annahmen gemacht:

- Neben dem Inland und dem Partnerland existiert nur noch ein weiteres Land, das "Drittland".
- Die Angebotselastizität von Weizen ist in diesen drei Ländern unendlich groß, so daß mit konstanten Stückkosten produziert wird.
- Die Weizennachfrage im Inland ist vollkommen unelastisch.
- Das Inland erhebt auf die Weizeneinfuhr einen spezifischen Zoll.²⁾

Unter diesen Annahmen hängt die Wirkung einer Zollpräferenz nur noch von den *K o s t e n r e l a t i o n e n* zwischen den drei Ländern, der Höhe des Weizenzolls des Inlandes und dem Ausmaß der Zollpräferenz, die das Inland dem Partnerland einräumt, ab. Im folgenden werden diese Faktoren variiert und es wird untersucht, welches Ergebnis eintreten muß.

Zwei Fälle können von vornherein ausgeklammert werden. Erstens: Sind die Produktionskosten, in Währungseinheiten irgendeines der drei Länder ausgedrückt, im Partnerland höher als im Inland, muß die Zollpräferenz wirkungslos sein, denn der Weizen des Partnerlandes kann dann, auch wenn jede Zollbelastung fehlte, nicht mit dem inländischen Weizen konkurrieren. Zweitens: Ist das Partnerland der billigste Weizenproduzent der Welt, kann

1) Soweit mir bekannt ist, ist dieses Modell bisher niemals in der Vollständigkeit behandelt worden, in der dies hier geschieht. Man beschränkt sich in der Literatur darauf, an ihm die Begriffe der Handelsschaffung und der Handelsablenkung plausibel zu machen.

2) Ein spezifischer Zoll ist ein Zoll, der je Mengeneinheit (Stück, kg, m, qm usw.) erhoben wird. Im Gegensatz dazu ist beim Wertzoll die Zollbemessungsgrundlage der Wert = Preis.

eine Senkung des inländischen Weizenzolls zu seinen Gunsten keine Präferenz darstellen, denn das Partnerland war schon vor der Entstehung der Zollunion der einzige Weizenanbieter auf dem Weltmarkt. Anders ausgedrückt: Wo keine Diskriminierung (des Drittlandes) möglich ist, kann auch keine Präferenz (zugunsten des Partnerlandes) eingeräumt werden.

Wenn wir von der Möglichkeit absehen, daß die Produktionskosten in zwei der drei Länder gleich hoch sind, bleibt nur noch der Fall übrig, daß das Drittland am kostengünstigsten und das Inland am kostenungünstigsten produziert. Nehmen wir konkret an, daß die Stückkosten, in Währungseinheiten des Inlandes gemessen, im Inland 10, im Partnerland 8 und im Drittland 6 DM pro Doppelzentner (dz) betragen und untersuchen wir die verbleibenden denkbaren Fälle:

- (1) Der Fall wirkungsloser Präferenzgewährung bei möglicher Handels-schaffung:
Zunächst wird - in diesem und dem nächsten Fall - unterstellt, daß das Inland ursprünglich auf jeden importierten dz Weizen einen Zoll von 6 DM erhebt. Dieser Zoll ist gegenüber den Importangeboten aus den beiden anderen Ländern prohibitiv, weil er deren Angebotspreise auf dem inländischen Markt auf 12 bzw. 14 DM, somit also über den Angebotspreis der Produzenten des Inlandes, erhöht. Das Inland ist folglich in seinem Weizenkonsum vollkommen autark. Dieser Fall ist in Fig. 1(a) dargestellt. N ist dort die vollkommen unelastische Nachfragekurve des Inlandes (es werden stets 1000 dz Weizen nachgefragt), A_i die vollkommen elastische Angebotskurve des Inlandes, A_d und A_p sind die vollkommen elastischen Importangebotskurven des Drittlandes bzw. des Partnerlandes und A'_d und A'_p die Angebotskurven für Weizen aus dem Drittland bzw. aus dem Partnerland im Inland. Der Höhenunterschied zwischen A_d und A'_d bzw. A_p und A'_p ist also gleich dem Zoll des Inlandes in Höhe von 6 DM. Erhält nun das Partnerland zum Beispiel eine

fünfzigprozentige Zollpräferenz, so daß die Zollbelastung seines Weizens nur noch 3 DM pro dz beträgt, so ist keinerlei Wirkung möglich, denn das Partnerland ist erst dann im Inland konkurrenzfähig, wenn die Zollbelastung seines Weizens auf 2 DM pro dz fällt.

- (2) Der Fall der *H a n d e l s s c h a f f u n g* (trade creation)¹⁾: Senkt das Inland seinen Zoll auf Weizenimporte aus dem Partnerland unter 2 DM, dann werden die Weizenproduzenten des Inlandes von ihrem eigenen Markt vollständig verdrängt. Das Partnerland ist nunmehr der einzige Anbieter im Inland. Dieses

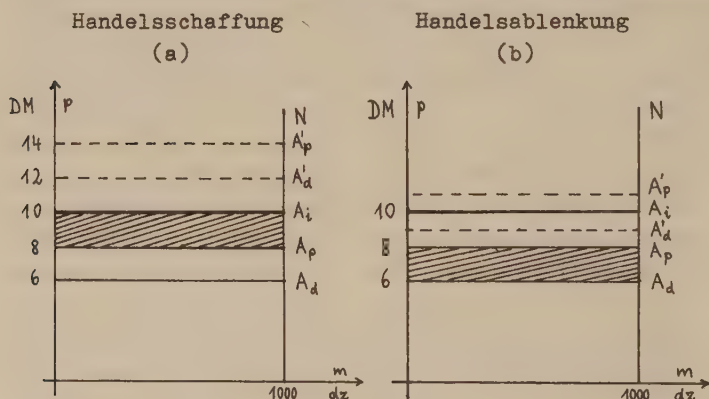


Fig. 1

von VINER mit dem Terminus "Handelsschaffung" bezeichnete Phänomen bewirkt eine Preissenkung im Inland, deren Höhe davon abhängt, in welchem Ausmaß die Zollbelastung auf Weizen aus dem Partnerland unter 2 DM gesenkt wird. - Das Inland gelangt nunmehr zu Zolleinnahmen, es sei denn, die Zollpräferenz beträgt hundert Prozent.

- (3) Der Fall *w i r k u n g s l o s e r* Präferenzgewäh-

1) Vgl. auch im folgenden: J. VINER, Issue, a.a.O., S. 43/44.

rung bei möglicher H a n d e l s a b l e n k u n g : Das Inland soll - in diesem und dem nächsten Fall - ursprünglich statt eines Zolls von 6 DM nur einen solchen von 3 DM erheben. Der Preis drittländischen Weizens im Inland ist dann 9 DM, liegt also unter dem Angebotspreis der inländischen Produzenten (10 DM). Das Drittland versorgt deshalb ganz allein den Inlandsmarkt. Dieser Fall ist in Fig. 1(b) dargestellt. Soll nun eine Zollpräferenz zugunsten des Partnerlandes eine Wirkung haben, muß das Inland seinen Zoll auf Weizen aus dem Partnerland mindestens auf 1 DM verringern. Andernfalls hätte die Präferenzgewährung unterbleiben können.

- (4) Der Fall der H a n d e l s a b l e n k u n g (trade diversion): Sinkt die Zollbelastung auf Weizen aus dem Partnerland bis unter 1 DM, dann verdrängt das Partnerland das Drittland vom Inlandsmarkt. Wie im Fall der Handelsschaffung sinkt der Preis im Inland um so stärker, je höher die Zollpräferenz zugunsten des Partnerlandes ist. Wiederum wird das Partnerland Alleinanbieter im Inland. Im Gegensatz zur Handelsschaffung bleibt jedoch bei der Handelsablenkung das Importvolumen des Inlandes unverändert. - Die Zolleinnahmen des Inlandes müssen sich verringern; im Extremfall, wenn die Zollpräferenz hundert Prozent beträgt, entfallen sie vollkommen.
- (5) Der Fall w i r k u n g s l o s e r Präferenzgewährung bei unmöglicher Handelsschaffung oder Handelsablenkung: Das Inland möge ursprünglich lediglich einen Zoll von 1 DM pro dz eingeführten Weizens erheben. In dieser Situation ist das Drittland wieder der einzige Anbieter auf dem Weizenmarkt des Inlandes. Eine Zollpräferenz kann dann keine Wirkung haben, weil der Angebotspreis des Weizens aus dem Partnerland im Inland nicht niedriger sein kann als der des Weizens aus dem Drittland.

Diese fünf Fälle zeigen einige wichtige Zusammenhänge:

Erstens: Zollpräferenzen können *w i r k u n g s l o s* sein. Sie sind es immer dann, wenn die Zollminderung, die dem Partnerland eingeräumt wird, kleiner ist als die Differenz zwischen dem ursprünglichen Angebotspreis des Weizens des Partnerlandes auf dem inländischen Markt und dem ursprünglichen Inlandspreis, gleichgültig ob letzterer durch das Angebot der inländischen oder drittländischen Produzenten bestimmt war. (So war etwa im fünften Fall der Angebotspreis des Partnerlandes im Inland 9 DM, der Preis im Inland jedoch nur 7 DM. Da die Differenz von 2 DM größer war als die maximal mögliche Zollpräferenz, die das Inland dem Partnerland gewähren konnte - 1 DM -, mußte die Zollpräferenz wirkungslos sein.)

Zweitens: Unter den gewählten Annahmen kann eine Zollpräferenz, die nicht wirkungslos ist, beim Inland nur zu einer Handelsschaffung *o d e r* einer Handelsablenkung führen.

Drittens: Im Fall der Handelsschaffung steigt das *W e l t h a n d e l s v o l u m e n*, weil sich das Inland nun nicht mehr selbst versorgt, sondern vom Partnerland mitversorgt wird. Im Fall der Handelsablenkung verändert sich dagegen das Welthandelsvolumen nicht. Die Exporte des Partnerlandes steigen lediglich auf Kosten derer des Drittlandes.

Viertens: In bezug auf den *W e i z e n p r e i s* im *I n l a n d* ergab sich, daß er sowohl im Fall der Handelsschaffung als auch im Fall der Handelsablenkung sinkt.

Und schließlich zeigte sich, daß die *Z o l l e i n n a h m e n* des Inlandes im Fall der Handelsschaffung steigen - es sei denn, die Zollpräferenz beträgt hundert Prozent -, im Fall der Handelsablenkung dagegen sinken.

III. Die Zollpräferenzwirkungen bei einem wirklichkeitsnäheren Modell

1. Das Modell

In diesem Kapitel sollen zwei der bisherigen Voraussetzungen durch wirklichkeitsnähere Annahmen ersetzt werden. Und zwar wird unterstellt, daß die Angebotsmengen an Weizen in den drei Handelsländern mit steigendem Preis zunehmen, die Nachfragemengen dagegen abnehmen. Der Zweck der nun folgenden Analyse besteht darin zu untersuchen, inwiefern durch diese neuen Annahmen die oben erzielten Ergebnisse modifiziert werden.

In Fig. 2 sind wieder auf der p-Achse der Preis und auf der m-Achse die Angebots- und Nachfragemengen auf dem inländischen Weizenmarkt abgetragen.¹⁾ A_i ist die (geradlinige) Angebotskurve der inländischen Produzenten. Addiert man hierzu das Angebot der Drittlandsproduzenten auf dem inländischen Markt, so erhält man $A_i + A_d'$. Dabei wird angenommen, daß der Zoll des Inlandes $p_3 - p_1$ beträgt; ohne diesen Zoll würde stattdessen $A_i + A_d$ die Gesamtangebotskurve der inländischen und drittländischen Produzenten auf dem Inlandsmarkt sein. Man gelangt von $A_i + A_d$ zu $A_i + A_d'$, indem man die erstere Gerade genau um den Zollbetrag in Richtung von A_i nach oben verschiebt. Zu $A_i + A_d'$ wird das Angebot des Partnerlandes hinzu addiert; es entspricht der Differenz zwischen $A_i + A_d'$ und dem Ast CM. Bei fehlender Zollbelastung würde dagegen das Angebot des Partnerlandes durch die Differenz zwischen $A_i + A_d'$ und dem Ast PM dargestellt.

1) Vgl.: J.S. DE BEERS, a.a.O.; M. BYE, Unions douanières et données nationales, Economie appliquée, Bd. 3 (1950), engl.: Customs Unions and National Interests, International Economic Papers, Bd. 3 (1953); F.W. MEYER, Über die Auswirkungen von Zollpräferenzen Wirtschaftsfragen der freien Welt, Frankfurt am Main 1957.

Somit setzt sich also die Gesamtangebotskurve der drei Länder aus dem unterhalb von V gelegenen Teil von A_1 , weiterhin aus der Strecke VC und schließlich dem Ast CM zusammen.

Was geschieht nun, wenn das Inland dem Partnerland zunächst eine fünfzigprozentige, dann eine hundertprozentige Zollpräferenz gewährt? Offensichtlich verschiebt sich dadurch der Ast CM im Ausmaß des halben bzw. des ganzen Zollbetrages nach unten. Bei einer fünfzigprozentigen Zollpräferenz geht also CM in HM , bei einer hundertprozentigen Zollpräferenz in PM über. Wie sich diese Zollpräferenzen

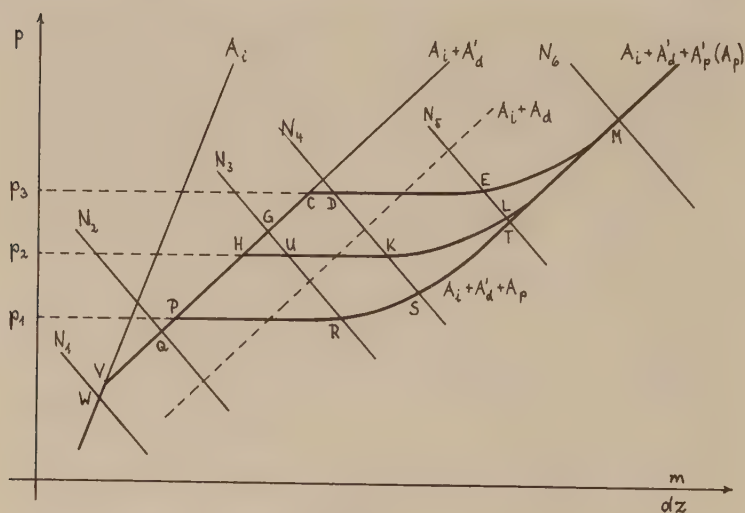


Fig. 2

auswirken, hängt von der Nachfragesituation im Inland ab. Es sind deshalb eine Reihe verschiedener Nachfragekurven eingezeichnet, die nacheinander betrachtet werden sollen:

- (1) Ist N_1 die Nachfragekurve des Inlandes, dann liegt das Marktgleichgewicht stets im Punkte W . Das Part-

nerland wird also weder vor noch nach dem Empfang der Zollpräferenz einen Marktanteil im Inland haben. Letzteres bleibt nach wie vor autark.

- (2) Wenn N_2 die Nachfragekurve des Inlandes ist, bleibt das Marktgleichgewicht, das nunmehr in Q liegt, wiederum völlig unberührt von jeder Präferenzgewährung. Das Inland ist dann aber nicht autark, sondern importiert aus dem Drittland.
- (3) Ist N_3 die Nachfragekurve des Inlandes, dann liegt das Marktgleichgewicht des Inlandes zunächst im Punkt G. Das Partnerland hat also wieder keinen Marktanteil im Inland. Eine fünfzigprozentige Zollpräferenz zugunsten des Partnerlandes hat aber zur Folge, daß das Inland HU Einheiten Weizen aus dem Partnerland importiert. Das neue Marktgleichgewicht liegt in U. Wie man sieht, ist die Importausweitung mit einer Preissenkung und einer Nachfrageerhöhung im Inland, aber auch mit einem Rückgang des Angebots der inländischen und der drittländischen Produzenten verbunden. Die Importe aus dem Partnerland gehen also zum Teil auf Kosten der Verkäufe der beiden anderen Anbieter. Weiterhin erkennt man, daß ein Teil der Zollpräferenz wirkungslos ist, da die Importe aus dem Partnerland erst einsetzen, wenn die Zollpräferenz etwa dreißig Prozent beträgt. Bei einer hundertprozentigen Zollpräferenz stellt sich ein neues Marktgleichgewicht in R ein. Dadurch ergibt sich eine Preissenkung im Inland, die fast der Zollermäßigung entspricht, als auch eine starke Ausweitung der dortigen Nachfrage und der Importe aus dem Partnerland. Letztere verringern den Marktanteil der inländischen und der drittländischen Produzenten erheblich.
- (4) Liegt die Nachfragekurve N_4 vor, dann importiert das Inland schon vor der Gewährung der Zollpräferenz einen geringfügigen Betrag (CD) aus dem Part-

nerland. Deshalb wird eine fünfzigprozentige Zollpräferenz voll wirksam. Das Marktgleichgewicht wechselt von D nach K. Bei voller Zollbeseitigung ergibt sich Punkt S als neues Gleichgewicht. Die damit einhergehende Preissenkung ist jedoch geringer als die sie auslösende Zollverringerung, weil sich die beschränkte Angebotselastizität des Partnerlandes bemerkbar macht. Die Importe aus dem Partnerland wachsen in geringerem Umfange als bei der Beseitigung der ersten Hälfte des Zolls.

- (5) Die Situation ist nur gradweise von der eben beschriebenen verschieden, wenn die Nachfragekurven N_5 und N_6 vorliegen: Die Abnahme der Angebotselastizität des Partnerlandes setzt einer Preissenkung und einer Importausdehnung mehr und mehr eine Grenze. Während die erste fünfzigprozentige Zollpräferenz noch einen spürbaren Effekt hat - das Marktgleichgewicht wechselt von E nach L -, wirkt sich die Beseitigung der restlichen Zollbelastung kaum noch aus.
- (6) Liegt N_6 vor, muß jede Zollpräferenz wirkungslos sein.

2. Modellanalyse

Inwiefern erlaubt nun dieses Modell weitergehende Aussagen als das einfache Modell im vorigen Kapitel?

a) Das untersuchte Modell unterscheidet sich vor allem darin vom vorigen, daß nicht mehr notwendigerweise nur ein Anbieter den Inlandsmarkt beherrscht. Es können durchaus alle drei Länder auf dem Inlandsmarkt miteinander konkurrieren. Der Zoll des Inlandes muß hier in bezug auf seinen Schutz, den er den inländischen Produzenten gegenüber ausländischen Anbietern gewährt, nicht mehr entweder *p r o h i b i t i v* oder *i n e f f i z i e n t* sein, er kann vielmehr je nach seiner Höhe den inländischen Produzenten einen mehr oder weniger großen Zollschatz gewähren.

b) Was könnte in diesem Modell unter Handelsschaffung und Handelsablenkung verstanden werden, wenn man diese Begriffe weiterhin verwenden wollte? Den reinen Fall der Handelsschaffung, in dem lediglich die Importe aus dem Partnerland auf Kosten der inländischen Produktion zunehmen, haben wir nirgends angetroffen, ebensowenig den reinen Fall der Handelsablenkung, in dem an die Stelle der Einfuhr aus dem Drittland eine gleichgroße Einfuhr aus dem Partnerland tritt. Die Ausweitung der Importe aus dem Partnerland ging zum Teil auf Kosten der Importe aus dem Drittland, außerdem aber noch auf Kosten der inländischen Produzenten.

Man könnte etwa die Zunahme der Importe aus dem Partnerland als Handelsschaffung und die Abnahme der Importe aus dem Drittland als Handelsablenkung bezeichnen. Hier soll jedoch unter *H a n d e l s s c h a f f u n g* nur die dem Rückgang der inländischen Produktion entsprechende Vergrößerung der Exporte des Partnerlandes verstanden werden. Diese Bezeichnungsweise entspricht der VINERS, der die Handelsschaffung als "Verschiebung in bezug auf den Ort der Produktion zwischen den zwei (Mitglieds-)Ländern"¹⁾ definiert. Die Handelsschaffung ist also der Teil der Zunahme der Einfuhr aus dem Partnerland, der die inländische Produktion verdrängt. Unter *H a n d e l s a b l e n k u n g* wollen wir wie bisher die Abnahme der Importe aus dem Drittland verstehen. Die Vergrößerung des Weizenkonsums im Inland soll als *K o n s u m a u s w e i t u n g* bezeichnet werden. Somit ergibt sich die Zunahme der inländischen Importe aus dem Partnerland aus der Summe dreier Größen: der Handelsschaffung, der Handelsablenkung und der Konsumausweitung:

$$\Delta I_p = \Delta P_i + \Delta I_d + \Delta K_i$$

1) J. VINER, *Issue*, a.a.O., S. 43, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

ΔP_i ist hierbei die Handelsschaffung, ΔI_d die Handelsablenkung und ΔK_i die Konsumausweitung des Inlandes. Die Vergrößerung der Importe des Inlandes, die seit MEADE¹⁾ als *Handelsexpansion* bezeichnet wird, ergibt sich somit aus

$$\Delta I = \Delta P_i + \Delta K_i = \Delta I_p - \Delta I_d.^{2)}$$

c) Auch in diesem Modell hat eine Zollpräferenz *keine Wirkung*, wenn sie kleiner ist als die ursprüngliche Differenz zwischen dem Angebotspreis des Partnerlandes auf dem inländischen Markt und dem Preis im Inland. Die bei N_1 und N_2 vorliegenden Situationen lassen sich so erklären. Bei N_6 ist diese Erklärung jedoch nicht zu verwenden, weil das Inland schon vor der Gewährung der Zollpräferenz Weizen aus dem Partnerland bezog. Es ist hier vielmehr die völlige Inelastizität des Angebots des Partnerlandes, die eine Preissenkung und eine Konsumausdehnung im Inland verhindert.

d) Unser Modell hat gezeigt, daß der *inländische*

1) J.E. MEADE, Customs Unions, a.a.O.

2) Zu Einzelproblemen dieser Handelsveränderungen siehe insbes.: B.L. BENTICK, Estimating Trade Creation and Trade Diversion, The Economic Journal, Bd. 72 (1963); S.T. BEZA, Kreinin, the Gatt Hypothesis, and Trade Diversion, The Journal of Political Economy, Bd. 68 (1960); M.J. FLANDERS, Measuring Protectionism and Predicting Trade Diversion, The Journal of Political Economy, Bd. 73 (1965); L.H. JANSSEN, Free Trade, Protection and Customs Union, Leyden 1961; M.E. KREININ, On the "Trade-Diversion" Effect of Trade-Preference Areas, The Journal of Political Economy, Bd. 67 (1959); J.E. MEADE, The Theory of International Economic Policy, Bd. 2: Trade and Welfare, London, New York und Toronto 1955, Chapter 32, künftigt zitiert als J.E. MEADE, Trade and Welfare; ders., Customs Unions, a.a.O.; E.J. MISHAN, Trade Creating Customs Unions - A Comment, The Economic Journal, Bd. 75 (1965); K. POSER, Die Wirkungen internationaler Präferenzsysteme auf Preise und Handelsströme, Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 77, Berlin 1964; J. SPROAS, The Condition for a Trade-Creating Customs Union, The Economic Journal, Bd. 74 (1964).

s c h e P r e i s um so stärker sinkt, je höher die Angebotselastizität des Partnerlandes ist. Es läßt sich weiterhin erkennen, daß der inländische Preis auch um so stärker sinkt, je niedriger die Nachfrageelastizität im Inland und je niedriger die Angebotselastizität der inländischen und drittländischen Produzenten ist.

e) Im folgenden sollen noch einige kurze Bemerkungen zur Preisveränderung in den Exportländern und zur Veränderung der Zolleinnahmen des Inlandes ergänzt werden. In bezug auf den W e i z e n p r e i s i m P a r t n e r l a n d läßt sich lediglich sagen, daß er unter den gewählten Annahmen nicht sinken kann, vielmehr immer steigen wird. Im Extremfall, wenn das Angebot im Partnerland vollkommen unelastisch ist - das ist die Situation, die bei N_6 besteht - steigt der Preis im Partnerland um die gesamte Zollpräferenz.

Der P r e i s i m D r i t t l a n d sinkt genau um den Betrag, um den der Preis im Inland fällt. Das gilt natürlich nur unter der einschränkenden Bedingung, daß das Drittland auch nach der Präferenzgewährung noch von inländischen Importeuren mit Weizenbezügen in Anspruch genommen wird. Andernfalls ist die Preissenkung im Drittland geringer.

Das hier diskutierte Modell unterscheidet sich also auch in bezug auf die Preisveränderungen in den Exportländern von dem vorigen Modell. Dort war jede Preisveränderung in den Exportländern ausgeschlossen, hier tendiert jedoch der Preis im Partnerland nach oben, der im Drittland nach unten.

f) Die Z o l l e i n n a h m e n des Inlandes werden von drei Faktoren beeinflußt: von der Handelsablenkung, der Handelsexpansion und von der verringerten Zollbelastung auf Importe aus dem Partnerland. Der erste und dritte Faktor muß notwendigerweise die Zolleinnahmen des Inlan-

des verringern, der zweite sie vergrößern. Ob die Zolleinnahmen des Inlandes steigen oder fallen, hängt also vom Ausmaß der Handelsablenkung, der Handelsexpansion und der Höhe der Zollpräferenz ab.

Lediglich in einigen wenigen Sonderfällen kann man ein eindeutiges Ergebnis vorhersagen. Hierzu gehört einmal die Situation, die bei der Nachfragekurve N_6 vorlag. Sie wurde unter die Fälle wirkungsloser Zollpräferenzgewährungen eingereiht, weil sie das Marktgleichgewicht im Inland unberührt ließ. In bezug auf ihren Zolleinnahmefeffekt ist sie jedoch keineswegs unwirksam: Das Inland verliert in jedem Fall einen Teil seiner Zolleinnahmen aus der Einfuhr aus dem Partnerland. Um den gleichen Betrag erhöhen sich die Verkaufserlöse der Exporteure des Partnerlandes, die ihren Weizenpreis genau um die Zollpräferenz erhöhen können. Da sich am Handel zwischen dem Inland und dem Drittland nichts ändert, müssen sich somit die Zolleinnahmen des Inlandes vermindern.¹⁾

Zum zweiten müssen die Zolleinnahmen des Inlandes immer sinken, wenn dem Partnerland eine hundertprozentige Zollpräferenz gewährt wird. Denn dann verliert das Inland seine gesamten Zolleinnahmen aus dem Handel mit dem Partnerland.

Ein dritter Sonderfall liegt vor, wenn das Inland ursprünglich autark war, aber nach der Gewährung der Zollpräferenz zugunsten des Partnerlandes von dort Weizen importiert. Eine Handelsablenkung kann dann nicht eintreten, und wir haben deshalb den Fall einer reinen Handelsexpansion vor uns. Das Inland, das zunächst keine Zolleinnahmen besaß, erzielt nunmehr Zolleinnahmen aus seinen Einfuhren aus dem Partnerland. Man kann sich die-

1) Vgl.: G. HABERLER, Der internationale Handel, Berlin 1933, S. 284/85; sowie: ders. und S. VEROSTA, Liberale und planwirtschaftliche Handelspolitik, Berlin 1934, S. 64ff.

sen Fall leicht vorstellen, wenn man den Ast CM in Fig. 2 so weit nach unten verschiebt, daß er nur wenig oberhalb von Punkt V beginnt und wenn man N_1 als Nachfragekurve des Inlandes betrachtet. Die Äste HM und PM werden dann unterhalb des Punktes W von A_1 abzweigen, wodurch die erwähnten Folgen eintreten müssen.

IV. Die Verwendbarkeit der Zollpräferenztheorie für die Zollunionstheorie¹⁾

a) In unseren modelltheoretischen Überlegungen stand das Partnerland für das Unionsland mit den niedrigeren Kosten. Es ist nun klar, daß in einer konkreten Zollunion niemals ein Unionsland a l l e Handelsgüter billiger produziert als ein anderes, sondern es wird einen Teil der Handelsgüter mit niedrigeren, einen anderen mit höheren Kosten produzieren als ein anderes. Folglich ist ein Mitgliedsland einer konkreten Zollunion nur bei einem Teil der Handelsgüter in der P o s i t i o n des Partnerlandes, bei einem anderen in der P o s i t i o n des Inlandes. Dies ist im folgenden stets zu beachten.

b) Bei beiden Modellen wurden die Angebots- und Nachfragekurven von Weizen als gegeben und unveränderlich betrachtet. Es erhebt sich die Frage, welche A n n a h m e n hiermit impliziert werden.²⁾

Nehmen wir an, die Weizenverkäufe würden in einem Unionsland steigen, weil der Weizenpreis dort auf Grund der billigeren Einfuhr aus einem anderen Unionsland gesunken

1) Dieses Problem ist meines Wissens bisher noch nicht eingehend behandelt worden. Die folgenden Ausführungen sind deshalb, soweit nicht anders angegeben, als eigener Beitrag des Verfassers zu betrachten.

2) Besonders aufschlußreich für eine Untersuchung der Annahmen der Zollpräferenztheorie - auch und vor allem im Hinblick auf wohlfahrtstheoretische Probleme - ist: H.G. JOHNSON, The Economic Theory of Customs Union, a.a.O.

ist. Dann lenken die Konsumenten Einkommensteile in den Konsum von Weizen um, mit der Folge, daß die Nachfragekurven für andere Produkte sich nach links verschieben. Es treten also erstens *S u b s t i t u t i o n s e f f e k t e* ein. Hinzu kommen zweitens eine Reihe von *E i n k o m m e n s e f f e k t e n*: Die Weizenpreissenkung bewirkt eine Vergrößerung des Realeinkommens der Konsumenten, die die Nachfragekurven sämtlicher Güter nach rechts zu verschieben tendiert. Auf der anderen Seite erleiden die Weizenproduzenten dieses Unionslandes einen Realeinkommensverlust, weil der Marktpreis des von ihnen produzierten Weizens gesunken ist und weil sie eventuell ihre Produktion einschränken müssen. Diese Einkommensveränderung wird dahin tendieren, die Nachfragekurven sämtlicher Güter nach links zu verschieben. In der Regel wird man nicht annehmen können, daß die Einkommensgewinne der Konsumenten die Einkommensverluste der Produzenten gerade ausgleichen. Aber selbst wenn dies der Fall wäre, könnte man nicht folgern, daß der Einfluß der beiden Einkommenseffekte auf die Nachfragekurven der verschiedenen Güter gleich null wäre, denn es kann nicht unterstellt werden, daß die Konsumenten und die Produzenten ihr Einkommen in der gleichen Weise verwenden. Es kann also auch eine Veränderung der *E i n k o m m e n s v e r t e i l u n g* die Nachfragekurven verschieben.

Und schließlich ist von der Veränderung der *S t a a t s - e i n n a h m e n* eine gewisse Wirkung zu erwarten. Wenn etwa die Steuern auf den Konsum und auf die Produktion von Weizen eine andere Höhe haben als jene auf den Konsum und die Produktion anderer Güter, werden sich die Steuereinnahmen in unserem Unionsland verändern. Gleichfalls werden die sehr wahrscheinlichen Zolleinnahmeverluste die Höhe der Staatseinnahmen beeinflussen. Je nachdem, ob der Staat seine veränderten Einnahmen an ein gleichbleibendes Ausgabenniveau anpaßt, indem er die Steuersätze in geeigneter Weise variiert, oder ob er umgekehrt seine Ausgaben an die veränderten Einnahmen an-

gleicht, ergeben sich verschiedene Wirkungen auf Angebot und Nachfrage.

Diese Überlegungen zeigen, welche I m p l i k a t i o -
n e n die obigen modelltheoretischen Überlegungen ent-
halten:

- Jedes Gut ist im Konsum als auch in der Produktion von jedem anderen vollkommen unabhängig. Es bestehen also keine Substitutions- oder Komplementaritätsbeziehungen im Konsum oder in der Produktion zwischen verschiedenartigen Gütern.
- Veränderungen der Gesamthöhe des Volkseinkommens lassen sämtliche Angebots- und Nachfragekurven unberührt.
- Das gleiche gilt für Veränderungen der Einkommensverteilung.
- Veränderungen der Staatseinnahmen und -ausgaben haben ebenfalls keinen Einfluß auf die Angebots- und Nachfragekurven.

c) Unser erstes Modell unterstellt vollkommen elastische A n g e b o t s k u r v e n in allen Ländern. In der Außenhandelstheorie wird häufig die Annahme gemacht, daß für ein e i n z e l n e s Land das Weltmarktangebot vollkommen elastisch ist. Diese Annahme wird natürlich mit zunehmender Größe eines Landes fragwürdig, insbesondere wenn es sich um eine économie dominante - etwa vom Ausmaße der USA - handelt. Aus demselben Grunde muß es zweifelhaft sein, ob sie für eine V i e l z a h l von Ländern, die in einer Union zusammengeschlossen sind, sinnvoll ist. Im Falle der Europäischen Wirtschaftsge-
meinschaft könnte man hier erhebliche Zweifel haben,¹⁾ denn diese bestreitet nicht nur etwa ein Drittel des Welthandels, sondern sie ist auch ein potenter Nachfrager nach den Produkten der Entwicklungsländer, deren Angebot verhältnismäßig unelastisch sein dürfte, weil sie dringend darauf angewiesen sind, ihre Produkte auf

1) Vgl. hierzu: H. GIERSCHE, Einige Probleme der klein europäischen Zollunion, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 113 (1957), S. 619/20.

den Märkten der Industrieländer abzusetzen, um die angestrebte Industrialisierung ihrer Volkswirtschaften verwirklichen zu können.

d) Noch fragwürdiger erscheint die Annahme unendlich großer Angebotselastizitäten in den einzelnen Unionsländern. Eine einfache Überlegung zeigt jedoch, daß es sich hier zwar um eine sehr spezielle, aber nicht unrealistische Annahme handelt. Die Wissenschaft unterstellt im allgemeinen, daß die kurzfristige Angebotskurve einer Unternehmung eine positive Neigung zur Mengenachse hat. Dies ist sinnvoll, weil davon ausgegangen werden kann, daß eine Unternehmung bei gegebener Kapazität ihre Produktion nur mit steigenden Grenzkosten auszudehnen vermag. Jedoch: Zollunionen entstehen *n i c h t k u r z f r i s t i g*, sondern in langjährigen Übergangsphasen, in denen die Handelshemmnisse zwischen den Unionsländern stufenweise abgebaut und die Einfuhrregelungen der Unionsländer gegenüber den Drittländern Schritt für Schritt vereinheitlicht werden. In einer solch langjährigen Übergangszeit können die Kapazitäten der Unternehmungen natürlich nicht als konstant betrachtet werden. Je nachdem, ob die economies of scale oder die diseconomies of scale überwiegen, wird die langfristige Grenzkostenkurve einer Unternehmung steigen oder fallen. Folglich muß die langfristige Gesamtangebotskurve der Produzenten eines Gutes nicht unbedingt steigen, sondern sie kann auch sinken oder parallel zur Mengenachse verlaufen.

VINER ist der Überzeugung, daß Kostenersparnisse bei Kapazitätsausweitungen selten sind: "Größenwachstum ist häufiger das Ergebnis von Leistungsfähigkeit als daß es zur Leistungsfähigkeit beiträgt."¹⁾ Diese Ansicht könnte zutreffend sein; solange sie jedoch nicht verifiziert

1) J. VINER, Issue, a.a.O., S. 47, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

ist, ist es sinnvoller anzunehmen, daß jedes Mitgliedsland einer konkreten Zollunion wahrscheinlich zahlreiche Güter produziert, deren Angebotskurven - wie in unserem ersten Modell - (vollkommen) elastisch sind, aber auch solche, deren Angebotskurven - wie in unserem zweiten Modell - steigen, und solche, deren Angebotskurven sinken werden.

e) Die Annahme vollkommen unelastischer Nachfragekurven wird von fast allen Zollunionstheoretikern abgelehnt. Sie erscheint auch in der Tat sehr unrealistisch, weil es schwer vorstellbar ist, daß die Konsumenten in dem langen Zeitraum der Entstehung einer Zollunion auf Veränderungen der relativen Preise unempfindlich reagieren.¹⁾

f) Ein Problem, das man im Rahmen einer Zollunionstheorie unbedingt erwarten würde, wurde in den beiden obigen Modellen mit keinem Wort erwähnt, nämlich das des gemeinsamen Außenzolls der Unionsländer gegenüber dem Drittland. Es wurde einfach unterstellt, daß das Inland seinen Weizen Zoll gegenüber dem Drittland beibehielt. Die Vernachlässigung dieses Problems ist jedoch nicht so schwerwiegend, wie es auf den ersten Blick erscheint.

Nehmen wir an, die beiden Unionsländer wären Weizeneinfuhrländer und besäßen vor der Entstehung der Union verschieden hohe Weizenzölle. Dies impliziert, daß zwischen ihnen kein Weizen gehandelt wird, daß sie also beide ihren Weizen aus dem Drittland beziehen. Einigen sie sich nun auf einen gemeinsamen Weizen Zoll, der zwischen ihren bisherigen Zöllen liegen möge, dann sinken die Importe des Unionslandes, welches seinen Zoll erhöhte

1) J. SPROAS (The Condition for a Trade-Creating Customs Union, a.a.O., S. 102) behauptet, daß eine niedrige Sensitivität der Konsumstruktur in bezug auf Veränderungen der relativen Preise evident sei.

und steigen die Importe des anderen Unionslandes, welches seinen Zoll herabsetzte. In der Union wird sich dann ein einheitlicher Weizenpreis einstellen. Wenn die Möglichkeit ausgeschlossen wird, daß eines der beiden Unionsländer von einem Weizenimport- zu einem Weizenexportland wird, dann enthält dieser Fall, der eine Zollunion *r i v a l i s i e r e n d e r* (konkurrierender) *V o l k s w i r t s c h a f t e n* verdeutlicht, keine Problematik, die eine Zollunionstheorie notwendig machen würde, einfach deshalb, weil die Handelsfreiheit, die nunmehr im Unionsraum herrscht, ohne Wirkung bleibt: Es kommt zu keinem Unionshandel.

Es gibt jedoch zwei Fälle, bei denen die Höhe des gemeinsamen Zolls problematischer ist: Erstens der Fall der sogenannten *H a n d e l s u m k e h r u n g*. Er liegt vor, wenn eines der beiden Unionsländer von einem Weizenimport- zu einem Weizenexportland wird. Man kann sich diesen Fall leicht an Hand von Fig. 1(b) klarmachen. Dort beträgt der Zoll des Inlandes 3 DM, so daß das Drittland den inländischen Markt vollständig versorgt. Nehmen wir an, der Weizen Zoll des Partnerlandes betrage zunächst weniger als 2 DM, so daß auch das Partnerland vom Drittland versorgt wird. Wenn nun der Unionszoll höher als 2 DM ist, wird das Partnerland von einem Weizenimport- zu einem Weizenexportland, weil dieser Zoll ausreicht, um dem Partnerland den gesamten Unionsmarkt zu sichern.

Der zweite Fall ist dadurch charakterisiert, daß die beiden Unionsländer sowohl vor als auch nach der Entstehung der Zollunion ungleiche Güter exportieren und importieren. Er wird als der Fall einer Zollunion *k o m p l e m e n t ä r e r* (sich ergänzender) *V o l k s w i r t s c h a f t e n* bezeichnet, weil ein Teil der Unionsländer Exportanbieter von Gütern ist, die der andere Teil nachfragt. Fig. 2 kann hier zur Il-

illustration dienen. Wenn N_4 die Nachfragekurve des Inlandes ist, ist das Inland sowohl vor als auch nach der Entstehung der Zollunion Weizenimporteur, das Partnerland Weizenexporteur. Nehmen wir nun an, der gemeinsame Weizen Zoll der Union sei niedriger als der frühere Weizen Zoll des Inlandes ($p_3 - p_1$). Dann verschiebt sich $A_1 + A_d^1$ nach unten, mit der Folge, daß der Weizenpreis im Inland stärker sinkt, daß die Handelsablenkung geringer und die Handelsschaffung größer ist als bei Erreichung des Gleichgewichtspunktes S.

Die Berücksichtigung des Außenzolls der Union macht unsere beiden Modellanalysen offensichtlich nicht wertlos, denn lediglich mit dem Fall der Handelsumkehrung wird durch ihn ein völlig neuer Aspekt aufgeworfen.

g) Die Zahl der Länder wurde in den beiden Modellen auf drei beschränkt. Es ist zu überlegen, ob sich die gewonnenen Ergebnisse ändern, wenn die Zollunion aus mehr als drei Ländern besteht und die übrige Welt mehrere Drittländer umfaßt.

Zunächst seien vollkommen elastische Weizenangebots- und vollkommen unelastische Weizen nachfragekurven in allen Ländern unterstellt. Unter den Drittländern möge es eine Gruppe von Ländern geben, die Weizen zu 6 DM pro dz auf dem Weltmarkt anbieten. Neben ihnen möge es Länder geben, die Weizen nachfrager sind und andere Länder, die Weizen weder anbieten noch nachfragen. Unter den Unionsländern greifen wir zufällig ein Land heraus und bezeichnen es als Inland; es möge Weizen zu 10 DM pro dz erzeugen. Einige andere Länder haben höhere Erzeugungskosten, die übrigen niedrigere. Das Unionsland mit den niedrigsten Kosten (8 DM pro dz) nennen wir Partnerland.

Die Tatsache, daß die Weizenanbieter unter den Drittländern eine Vielzahl von Ländern sind, ist theoretisch ohne Bedeutung, ebenso die Tatsache, daß es neben ihnen

einige Länder gibt, die Weizen nachfragen und andere, die ihn weder anbieten noch nachfragen. Wichtig für das Problem ist lediglich, daß die "restliche Welt" Weizen zu einem konstanten Preis anbietet. Ganz ähnlich ist es mit der Zahl der Unionsländer. Da das Partnerland der kostengünstigste Produzent in der Union ist und da sein Angebot vollkommen elastisch ist, kommen andere Länder der Union als Weizenproduzenten nicht in Frage. Folglich spielen andere Länder für das Inland keine Rolle. Somit ergibt sich also, daß ein Modell mit mehr als drei Ländern keine anderen Ergebnisse liefern würde.

Betrachten wir nun die Situation, wenn die Weizenangebotskurven in allen Ländern eine positive Steigung, die Nachfragekurven eine negative Steigung besitzen. In Fig. 2 war das Importangebot des Partnerlandes und des Drittlandes nicht vollkommen elastisch. Für das Marktgleichgewicht im Inland ist es nun völlig gleichgültig, ob es sich bei den beiden Importangebotskurven um die zweier einzelner Länder oder jeweils die Summe der Importangebotskurven einer Vielzahl von Ländern handelt. Somit ergibt sich auch hier, daß die Annahme dreier Länder hinreichend ist.

B. Analyse des Zwei-Güter-Falls

I. Vorbemerkungen

Wenn man bedenkt, daß eine Zollunion den gesamten Handel ihrer Mitgliedsländer neuen Zollregelungen unterwirft, muß es fragwürdig erscheinen, ihre Auswirkungen in Partialanalysen untersuchen zu wollen. Die Verwendung der ceteris-paribus-Klausel - so sollte man annehmen - dürfte hier besonders zweifelhaft sein. Einige Theoretiker, u.a. F. GEHRELS¹⁾, R.G. LIPSEY²⁾ und J. VANEK³⁾, haben deshalb versucht, mit Totalmodellen zu arbeiten. Sie benutzen die analytischen Werkzeuge der reinen Außenwirtschaftstheorie, die lediglich mit realen Größen arbeitet, sehen also von der Verwendung monetärer Größen ab. Bei ihren Modellen handelt es sich durchweg um Drei-Länder-Zwei-Güter-Modelle.

Erstaunlicherweise gelangt man jedoch mit diesen Modellen, was die Auswirkungen einer Zollunion auf Handelsvolumina, Terms of Trade, Inlandspreise und Zolleinnahmen betrifft, fast zu den gleichen Ergebnissen, wie man sie mit den Ein-Gut-Modellen erhält. Es soll deshalb hier auf diese Modelle nur wenig Raum verwendet, sondern lediglich eins von ihnen vorgestellt werden, das

-
- 1) Customs Unions from a Single-Country Viewpoint, The Review of Economic Studies, Bd. 24 (1956/57).
 - 2) R.G. LIPSEY und K. LANCASTER, The General Theory of Second Best, The Review of Economic Studies, Bd. 24 (1956/57); R.G. LIPSEY, Mr. Gehrels on Customs Unions, The Review of Economic Studies, Bd. 24 (1956/57); ders., The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare, Economica N.S., Bd. 24 (1957); ders., Survey, a.a.O.
 - 3) International Trade: Theory and Economic Policy, 3. Aufl., Homewood (Ill.) 1965, Chapter 18; ders., General Equilibrium of International Discrimination. The Case of Customs Union, Cambridge (Mass.) 1965, künftig zitiert als J. VANEK, General Equilibrium.

meines Erachtens besonders anschaulich ist: Es ist das Modell, das VANEK in seinem Buch "International Trade: Theory and Economic Policy" benutzt.

VANEK entwickelt dieses Modell nur für den Fall einer Union komplementärer Länder, also weder für den Fall einer Union rivalisierender Länder noch für den Fall der Handelsumkehrung. Der Grund liegt wohl darin, daß er die beiden letzteren für wenig bedeutungsvoll hält, denn - wie in dieser Arbeit noch zu zeigen sein wird - von Unionen rivalisierender Länder sind nur relativ geringe Zollunionenwirkungen zu erwarten und Handelsumkehrungen sind unwahrscheinlich. Nichtsdestoweniger soll im folgenden der Vollständigkeit halber auf diese beiden Fälle eingegangen werden.

II. Der Fall einer Zollunion komplementärer Länder

1. Das Modell

Gehen wir wieder davon aus, daß zwei Länder - Inland und Partnerland - eine Zollunion bilden und damit die Importe aus einem dritten Land - dem Drittland - diskriminieren. Die Produktionsmöglichkeiten jedes dieser Länder sind jeweils durch eine Transformationskurve, die konkav zum Ursprung des Koordinatensystems verläuft, gegeben, ebenso deren Präferenzstrukturen durch eine Schar von Indifferenzkurven, die konvex zum Ursprung des gleichen Koordinatensystems verlaufen. Bekanntlich läßt sich aus der gegebenen Transformationskurve und dem gegebenen Indifferenzkurvensystem eines Landes dessen F r e i h a n d e l s t a u s c h k u r v e ermitteln.¹⁾ Diese Tauschkurve gibt an, welche Handelsmengen

1) Die Ableitung findet sich erstmalig bei J.E. MEADE, A Geometry of International Trade, London 1952, und ist heute Bestandteil der meisten außenwirtschaftstheoretischen Lehrbücher. Siehe etwa: K. ROSE, Theorie der Außenwirtschaft, 2. Aufl., Berlin und Frankfurt am Main 1966, III. Teil, 6. Kapitel.

ein Land bei gegebenen Terms of Trade zu tauschen gewillt ist.

In Fig. 3(a)¹⁾ sind die Freihandelstauschkurven des Inlandes T_i und des Partnerlandes T_p in ein Koordinatensystem eingezeichnet, auf dessen Ordinate Tuch- und auf dessen Abszisse Weinmengen gemessen werden. Wie man aus der Krümmung der Kurven erkennt, ist das Inland Importeur, das Partnerland Exporteur von Wein.

Alle drei Länder belasten ihre Importe mit Zöllen, die sie in Einheiten ihres Exportgutes erheben. Die Zölle des Inlandes bestehen also aus Tuch, die des Partnerlandes aus Wein. Daraus ergibt sich, daß die Tauschkurve der inländischen Privaten T'_i unterhalb von T_i , die der Privaten des Partnerlandes T'_p links von T_p verlaufen muß. Der Einfachheit halber wurde unterstellt, daß die beiden Länder einen gleich hohen, fünfzigprozentigen Wertzoll erheben. T'_i ergibt sich dann aus T_i , indem man die Ordinate jedes Punktes dieser Kurve um ein Drittel verkürzt - dieses eine Drittel entspricht fünfzig Prozent der restlichen zwei Drittel, die exportiert werden und somit den Wert der Einfuhr darstellen -, und T'_p ergibt sich aus T_p , indem man die Abszisse jedes Punktes von T_p um ein Drittel verkürzt.

Und schließlich wird angenommen, daß die Zolleinnahmen in allen Ländern vom Staat konsumiert werden, daß dieser also seine Zolleinnahmen nicht gegen Importgüter einzutauschen versucht. Diese Annahme vereinfacht die Analyse, weil dadurch sichergestellt wird, daß die Tauschkurve der Gesamtwirtschaft mit der der Privaten zusammenfällt.

Aus den nunmehr vorliegenden vier Kurven lassen sich die Kurven $\bar{U}_{i+p}$ und $\bar{U}'_{i+p}$ in Fig. 3(b) ableiten. $\bar{U}_{i+p}$ stellt die Überschustauschkurve der beiden Länder dar, wenn Importe in diese Länder nicht verzollt werden, $\bar{U}'_{i+p}$ dagegen die Überschustauschkurve, wenn die erwähnten Zölle erhoben werden. Die Ableitung geschieht folgendermaßen:

1) Vgl. Fig. 3(a) und 3(b) mit Fig. 18.2.1 bis 18.2.4 bei J. VANEK, International Trade: Theory and Economic Policy, Chapter 18.

Beim Tauschverhältnis OH in Fig. 3(a) bietet das Partnerland, wenn kein Zoll erhoben wird, eine Menge Wein an, die der Abszisse des Punktes C entspricht; dafür verlangt es eine Menge Tuch, die gleich der Ordinate von C ist. Entsprechendes gilt für das Inland beim Punkte H . Folglich fragt das Inland Wein in der Menge CD mehr nach als das Partnerland bei diesem Preis anbietet und bietet Tuch in der Menge DH mehr an als das Partnerland nachfragt. Der Überschußnachfrage CD entspricht OQ in Fig. 3(b), dem Überschußangebot DH entspricht KQ . Die Steigung von OH ist also gleich der von OK . In der

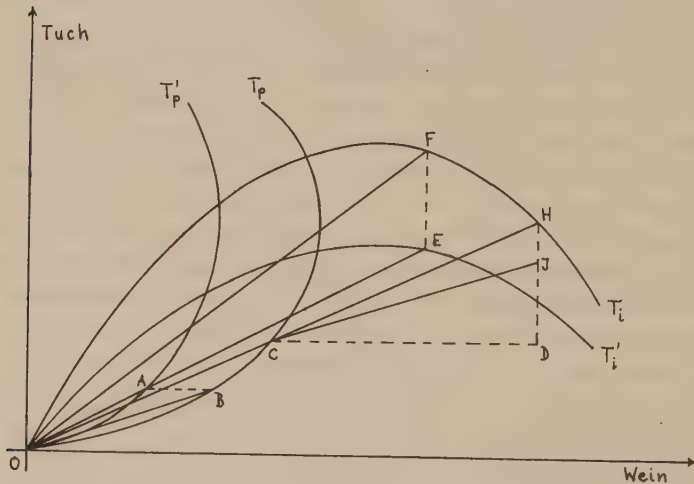


Fig. 3(a)

gleichen Weise kann man für jedes beliebige Tauschverhältnis aus T_i und T_P die Freihandelsüberschußtauschkurve $\bar{U}_{i+p}$ und aus T'_i und T'_P die Zollhandelsüberschußtauschkurve $\bar{U}'_{i+p}$ der beiden Länder ableiten. Die Überschußtauschkurven bestehen eigentlich aus jeweils zwei vom Nullpunkt ausgehenden Ästen, die eine entgegengesetzte Krümmung besitzen. Der untere (eingezeichnete)

Ast zeigt das Überschußangebot an Tuch und die Überschußnachfrage nach Wein, der obere Ast das Überschußangebot an Wein und die Überschußnachfrage nach Tuch. In Fig. 3(b) sind jedoch die oberen Äste nicht eingezeichnet, um die Abbildung übersichtlich zu erhalten.

Es fällt auf, daß die beiden Überschußtauschkurven sich schneiden. Das ist jedoch nicht notwendigerweise so. Bei anderen Kurvenverläufen und/oder anderen Zöllen kann $\ddot{U}_{i+p}$ vollkommen oberhalb oder unterhalb von $\ddot{U}'_{i+p}$ verlaufen.

Zu den zwei Überschußtauschkurven ist in Fig. 3(b) die Zollhandelsstauschkurve des Drittlandes T'_d eingezeichnet. Ihr Verlauf zeigt, daß das Drittland, ebenso wie das Partnerland, Weinanbieter und Tuchnachfrager ist. Folglich kommen für dieses nur Handelsbeziehungen mit dem Inland in Frage. Die Freihandelstauschkurve des Dritt-

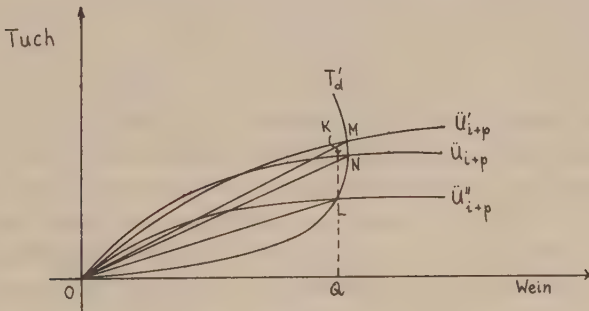


Fig. 3(b)

landes, aus der T'_d abgeleitet ist, erscheint hier nicht, weil sie uns im folgenden nicht interessiert. T'_d schneidet die beiden Überschußtauschkurven. Was läßt sich über die Schnittpunkte M und N aussagen?

In M liegt das Tauschgleichgewicht vor der Entstehung der Zollunion. Die Steigung der Geraden OM mißt das Tauschverhältnis von Tuch und Wein auf dem Weltmarkt;

sie ist gleich der Steigung von OE in Fig. 3(a). OM entspricht daher in Steigung und Länge der Strecke AE. Das Partnerland und das Drittland versorgen das Inland im Ausmaß der Abszisse des Punktes E mit Wein, wovon die Abszisse von A dem Beitrag des Partnerlandes entspricht. Das Inland exportiert dafür eine Menge Tuch, die gleich der Ordinate von E ist.

Der Weltmarktpreis ist von den einheimischen Preisen in den Handelsländern verschieden, denn die Verbraucher entrichten an ihre Zollverwaltungen Abgaben. EF stellt die Zolleinnahmen des Inlandes, AB die des Partnerlandes dar. Das Tauschverhältnis im Inland ist folglich gleich der Steigung von OF, das im Partnerland gleich der Steigung von OB. Von dem Preisverhältnis im Drittland wissen wir, daß es durch eine Gerade wiedergegeben werden kann, die unter der Geraden OM liegt, denn der relative Tuchpreis - ausgedrückt in Weineinheiten pro Tucheinheit - muß im Drittland höher sein als auf dem Weltmarkt, wenn das Drittland einen Tuchzoll erhebt.

Nun zu Punkt N. Hier schneidet T_d^1 die Freihandelsüberschußtauschkurve der Unionsländer $\bar{U}_{i+p}$. Dieses Handelsgleichgewicht ist folglich dadurch charakterisiert, daß das Inland und das Partnerland ihre Zölle auf Einfuhren aus allen Ländern vollständig beseitigt haben, während das Drittland seinen Zoll beibehält. Das ist offensichtlich ein für die Zollunionstheorie nicht relevanter Fall.

Was geschieht nun bei der Bildung der Zollunion? Aus $\bar{U}_{i+p}$ läßt sich die Überschlußtauschkurve der beiden Zollunionspartner ableiten, wenn man die Ordinaten sämtlicher Punkte von $\bar{U}_{i+p}$ um den gemeinsamen (diskriminatorischen) Zoll der Unionsländer verkürzt. In Fig. 3(b) beträgt diese Kürzung ein Drittel, weil wir annehmen, daß die Unionsländer wiederum einen fünfzigprozentigen Zoll erheben. Wir erhalten so $\bar{U}_{i+p}''$, die Zollunionüberschußtauschkurve.

Sie gibt für jedes beliebige Tauschverhältnis auf dem Weltmarkt das Tuchangebot und die Wein Nachfrage der Zollunion an. Da, wo sie T'_d schneidet, nämlich in L, liegt das Welt handelsgleichgewicht nach der Entstehung der Zollunion

Das Inland exportiert jetzt LQ Einheiten Tuch nach dem Drittland und importiert von dort OQ Einheiten Wein. Seine Terms of Trade für den Handel mit dem Drittland sind also gleich der Steigung der Geraden OL. Die Verbraucher im Inland müssen aber KQ aufwenden, um OQ zu erhalten. Das Tauschverhältnis im Inland - und damit in der gesamten Zollunion - ist also gleich der Steigung von OK. Somit besitzt das Inland zwei verschiedene Terms of Trade: Die Steigung von OL entspricht seinen Terms of Trade für den Handel mit dem Drittland, die Steigung von OK für den Handel mit dem Partnerland.¹⁾

Übertragen wir das nunmehr gewonnene Tauschverhältnis in der Union OK nach Fig. 3(a), um uns das neue Handels gleichgewicht dort klarzumachen. OH möge die gleiche Steigung wie OK besitzen, also dieses Tauschverhältnis in Fig. 3(a) darstellen. Wir stellen fest, daß OH T_p in C und T_i in H schneidet. Das heißt, daß bei diesem Tauschverhältnis die Mengen, die dem Punkt C entsprechen, zwischen den Unionsländern gehandelt werden, daß das Inland aber darüber hinaus noch HD Einheiten Tuch zum Export anbietet und dafür CD Einheiten Wein nachfragt. Für den Ausgleich des Angebots- und Nachfrageüberschusses kommt nur der Handel mit dem Drittland in Frage, der allerdings mit dem diskriminatorischen Zoll der Union belastet wird: Von HD muß HI (= ein Drittel von HD) an die Zollbehörde der Union abgeführt werden. Die Steigung von CI entspricht folglich den Terms of Trade der Union und ist gleich der Steigung von OL in Fig. 3(b). CD ist somit gleich OQ und ID gleich LQ.

1) Im allgemeinen verwendet man den Begriff der Terms of Trade für das Austauschverhältnis zwischen einem Land und der Gesamtheit seiner Handelspartner. Es ist jedoch durchaus zulässig, auch für das Austauschverhältnis zwischen zwei einzelnen Ländern den Begriff der Terms of Trade zu benutzen und entsprechend von den verschiedenen Terms of Trade eines Landes gegen über seinen Handelspartnern zu sprechen.

2. Modellanalyse

Die Totalmodelle, so wurde oben dargelegt, modifizieren nur unwesentlich die Ergebnisse, die die Ein-Gut-Modelle liefern. Wir wollen deshalb auf eine Analyse des VANEK-Modells verzichten und lediglich dessen wichtigste Aussagen kurz aufzeigen.

a) Zunächst können wir feststellen, daß das hier entworfene Modell mit den in Fig. 1 und 2 dargestellten vergleichbar ist, denn in allen drei Modellen handelt es sich um den Fall einer Union komplementärer Länder, das heißt einer Union, in der der eine Teil der Unionsländer die Güter exportiert, die der andere importiert. Ein wesentlicher Unterschied besteht allerdings darin, daß in den Zollpräferenzmodellen lediglich ein Unionsland seinen Zoll gegenüber einem anderen Land abbaut oder gänzlich beseitigt, während in dem zuletzt diskutierten Modell beide Unionsländer ihren Einfuhrzoll präferentiell beseitigen. Und schließlich ist die analytische Methode in beiden Fällen unterschiedlich; In Fig. 3 stehen die beiden Güter Tuch und Wein für Gesamtheiten von Import- und Exportmengen, also nicht mehr für einzelne Güter, weshalb es sinnvoll ist, das Tauschverhältnis von Tuch und Wein im Außenhandel als Terms of Trade zu bezeichnen.

b) Das Modell weist auf folgende Zusammenhänge hin:

- Die zwischen den Unionsländern getauschten Handelsmengen nehmen in beiden Richtungen zu.
- Die zwischen den Unionsländern einerseits und dem Drittland andererseits getauschten Handelsmengen nehmen ab.
- Die Terms of Trade des Drittlandes verschlechtern sich bzw. die Terms of Trade der Unionsländer insgesamt gegenüber dem Drittland verbessern sich.¹⁾

¹⁾ Vgl. hierzu: J. VINER, *Issue*, a.a.O., S. 55f. und V. TRAVAGLINI, *Trade and Production in the Transition Period*, *Economia Internazionale*, Bd. 6 (1953), S. 86.

- In den Unionsländern fallen die Preise der Importgüter im Verhältnis zu den Preisen der Exportgüter, oder anders ausgedrückt, das Tauschverhältnis in der Union liegt zwischen den beiden Tauschverhältnissen in den Unionsländern vor der Entstehung der Union.
- Die Zolleinnahmen aller Länder nehmen ab.

c) Diese Ergebnisse sind in allen "normalen" Fällen zu erwarten. Es ist klar, daß *A u s n a h m e n* möglich sind, etwa wenn die Zölle der Unionsländer vor der Entstehung der Zollunion sehr unterschiedlich waren und der Außenzoll der Union in der Nähe des niedrigeren der beiden Zölle liegt. Es ist dann denkbar, daß sich die Terms of Trade des Drittlandes nicht verschlechtern und daß folglich das Handelsvolumen zwischen den Unionsländern und dem Drittland nicht abnimmt. Derartige Sonderfälle, die zudem wenig wirklichkeitsnah sind, sollen jedoch im folgenden unbeachtet bleiben.

d) Allgemein gilt, daß sich die Terms of Trade des Drittlandes um so mehr verschlechtern, je höher der *A u ß e n - z o l l* der Union ist. Man kann dies deutlich aus Fig. 3(b) ersehen: Je höher der Außenzoll der Union ist, desto weiter wird $\bar{U}_{i+p}''$ unterhalb von $\bar{U}_{i+p}'$ verlaufen, mit der Folge, daß die Steigung von OL abnimmt.

Weiterhin erkennt man, daß mit größer werdendem Außenzoll der Union der relative Weinpreis in der Union steigt: Die Steigung von OK nimmt zu. Dies leuchtet ein, wenn man bedenkt, daß die steigende Diskriminierung des Drittlandes notwendigerweise mit einem steigenden Weinpreis in der Union erkaufte werden muß. Es ist durchaus nicht so, wie man irrtümlich annehmen könnte, daß mit sinkendem relativem Weinpreis im Drittland der relative Weinpreis in der Union sinken müßte.¹⁾

1) VANEK (International Trade: Theory and Economic Policy, a.a.O., S. 356) unterlag offenbar diesem Irrtum. Er stellt richtig fest, daß im Falle (etwa) gleicher Vorunionszölle der Unionsländer eine gewisse Tendenz für eine Verbesserung der Terms of Trade des Partnerlandes

III. Der Fall einer Zollunion rivalisierender Länder

Dieser Fall kann ganz analog zum Fall einer Zollunion komplementärer Länder analysiert werden. Man verwendet dazu lediglich statt zweier Tauschkurven, von denen die eine konkav zur Ordinate, die andere konkav zur Abszisse verläuft, zwei Tauschkurven, die beide konkav zu einer der beiden Achsen verlaufen. Wie zu erwarten ist, liefert die Analyse keinen Grund für die Vermutung, daß sich das Tauschverhältnis auf dem Weltmarkt in die eine oder andere Richtung bewegen müßte. Eine starke Veränderung der Terms of Trade des Drittlandes ist somit unwahrscheinlich.

Auf der anderen Seite wäre es verfehlt anzunehmen, daß die Terms of Trade des Drittlandes sich nicht verändern könnten, wenn die Unionsländer einen Außenzoll wählen würden, der gleich dem arithmetischen Durchschnitt ihrer ursprünglichen Zölle wäre, denn die Elastizitäten der Tauschkurven der Unionsländer im relevanten Bereich sind von ebenso großer Bedeutung für die Veränderung des Weltmarkttauschverhältnisses wie die Veränderung der Zölle der Unionsländer selbst.

Sind die neuen Terms of Trade auf dem Weltmarkt bekannt, lassen sich - analog zu dem obigen Modell - an Hand der Tauschkurven der Unionsländer die neuen Handelsvolumina und Terms of Trade der Unionsländer gewinnen. Es zeigt sich, daß die Terms of Trade des Unionslandes, das seinen Zoll senkte, sich

besteht. (Dann entfällt nämlich der Grund dafür, von vornherein anzunehmen, daß $\bar{U}'_{1+p}$ ober- oder unterhalb von $\bar{U}_{1+p}$ verläuft. Unterstellt man, daß diese beiden Kurven zusammenfallen, dann liegt K links von $M = N$). Er fährt jedoch fort: "Nur in Fällen eines extremen diskriminatorischen Effekts werden die Terms of Trade des Drittlandes sich bis zu dem Punkt verschlechtern, wo die Terms of Trade innerhalb der Union sich zugunsten von A (das heißt dem Inland. Anmerkung des Verfassers) wenden." (Deutsche Übersetzung vom Verfasser).

verschlechtern, diejenigen des anderen Unionslandes, das seinen Zoll an hob, sich dagegen verbessern.

Über die Veränderung der Z o l l e i n n a h m e n der Unionsländer läßt sich nur schwer etwas Sicheres sagen. Grundsätzlich bewirkt eine Senkung des Zolls eine Verminderung der Zolleinnahmen, die damit einhergehende Erhöhung der Importe wirkt jedoch in die entgegengesetzte Richtung. Welcher Faktor überwiegt, hängt von der Elastizität der Tauschkurve des betreffenden Unionslandes im relevanten Bereich ab. Entsprechendes gilt für eine Erhöhung des Zolls.

IV. Der Fall der Handelsumkehrung

Dieser Fall¹⁾ soll im folgenden an Hand von Fig. 4 erläutert werden. Wir gehen wieder von den Freihandels-tauschkurven des Inlandes und des Partnerlandes, T_i und T_p , aus. Beide Länder sind Tuchanbieter und Weinnachfrager, besitzen also ursprünglich r i v a l i s i e r e n d e Volkswirtschaften.

Das Inland möge einen hundertprozentigen Wertzoll auf die Einfuhr von Wein erheben, so daß man die Ordinaten von T_i halbieren muß, um T'_i zu erhalten. Das Partnerland möge keinen Weinzoll erheben; wir machen diese Annahme lediglich der Einfachheit halber, weil wir so die Zahl der Kurven kleiner halten können. Wie sich später zeigen wird, kommt es nur darauf an, daß eines der beiden Länder ein H o c h z o l l a n d, das andere ein N i e d r i g z o l l a n d ist. T_p und T'_p sind somit identisch.

Vor der Entstehung der Union möge ein Weltmarkttauschverhältnis bestehen, das der Steigung der Geraden OB entspricht. Die Punkte B und A charakterisieren den Handel des Inlandes bzw. des Partnerlandes mit dem Drittland, so daß die Summe der Abszissen dieser Punkte

1) Vgl.: J. VANEK, General Equilibrium, a.a.O., S. 47-52.

so zustande gekommene Überangebot an Wein drückt den relativen Weinpreis auf dem Weltmarkt und dem Unionsmarkt nach unten. Beide Tauschverhältnisse sinken, bis Angebot und Nachfrage der beiden Güter auf dem Weltmarkt wieder ausgeglichen sind. In Fig. 4 tritt dieser Fall beim Tauschverhältnis OC bzw. OG ein. Die Steigung von OG ist doppelt so groß wie die von OC, weil das Tauschverhältnis in der Union wegen des hundertprozentigen diskriminatorischen Zolls der Union doppelt so hoch sein muß wie auf dem Weltmarkt.

Bevor zur näheren Interpretation dieses Modells übergegangen werden kann, soll es durch z w e i P u n k t e ergänzt werden, die diese Interpretation erleichtern. Erstens: Verlängert man die Strecke OB nach rechts um OA, gelangt man zu Punkt K; die Koordinaten von K stellen die Handelsmengen dar, die das Drittland vor der Entstehung der Union mit dem Inland und dem Partnerland tauscht. Zweitens: Wie unschwer einzusehen ist, gibt die Strecke OH den Innerunionshandel nach der Bildung der Zollunion an. Desgleichen zeigt die Differenz der Abszissen von H und G den Weinimport der Union aus dem Drittland an. Diese Importmenge wurde vom Ursprung aus so auf OC abgetragen, daß die Abszisse von D gleich der Abszissendifferenz von H und G ist. D läßt folglich den Handel zwischen der Union und dem Drittland nach der Entstehung der Zollunion erkennen, während die Steigung von OD die Terms of Trade darstellt, zu dem er stattfindet. Die Koordinaten von K und D zeigen somit anschaulich, wie sich der Handel der Union mit dem Drittland verändert hat. Er ist sehr stark gesunken.

Verlängert man die Ordinate von D bis zur Geraden OG, erhält man den Punkt E. ED stellt die Zolleinnahmen der Union aus den Importen ins Inland dar. Vergleicht man ED mit FB, stellt man fest, daß die Zolleinnahmen des Inlandes erheblich abgenommen haben.

Das formale Bild der Handelsumkehrung in unserem Modell ist klar: Die Belastung der Einfuhren aus dem Drittland durch das Partnerland in Höhe eines hundertprozentigen Wertzolls wirkt *p r o h i b i t i v*. Die Zollerhöhung steigert den Weinpreis im Partnerland so sehr, daß es für die dortigen Produzenten günstiger wird, Wein - statt wie bisher Tuch - zu exportieren. Da das Partnerland jetzt nicht nur keine Importnachfrage nach Wein mehr entfaltet, sondern darüber hinaus auf dem Markt des Inlandes *K o n k u r r e n t* des Drittlandes ist, sinkt der Weinpreis auf dem Weltmarkt beträchtlich. Die Importe und Exporte der Union fallen, bis sich ein neues Handelsgleichgewicht auf dem Weltmarkt einstellt. Die Zolleinnahmen des Inlandes und des Drittlandes fallen wegen ihres verringerten gegenseitigen Handels, ebenso natürlich die Zolleinnahmen der Unionsländer zusammen.

Unter welchen *B e d i n g u n g e n* tritt nun eine solche Handelsumkehrung ein? Das Modell deutet darauf hin, daß die Handelsumkehrung um so eher möglich ist, je massiver ein Unionsland die Zollbelastung seiner Einfuhren ändert. Die Wahrscheinlichkeit dafür, daß ein Unionsland die Richtung seiner Handelsströme ändert, ist deshalb dort besonders groß, wo ein Hochzoll und ein Niedrigzoll sich vereinigen und kein "Durchschnittszoll" als Unionszoll gewählt wird.

Schließlich spielt die Elastizität der Tauschkurve des Drittlandes eine wichtige Rolle. In Fig. 4 ist sie so groß, daß das Drittland sein Weinangebot bei sich verschlechternden Terms of Trade sehr erheblich einschränkt, nämlich um die Differenz der Abszissen der Punkte K und D. Wäre die Elastizität des drittländischen Weinangebotes geringer, würde der relative Weinpreis auf dem Weltmarkt weiter sinken; das Unions-tauschverhältnis müßte dann unterhalb von OG liegen.

Es wäre im Ergebnis denkbar, daß dann die Handelsumkehrung unterblieben wäre. Ein unelastisches Drittlandsangebot wirkt also dahingehend, die Wahrscheinlichkeit für eine Handelsumkehrung zu verringern.¹⁾

V. Die Verwendbarkeit des Zwei-Güter-Falls für die Zollunionstheorie²⁾

a) Die Zahl der Länder betrug in unserer Analyse wieder drei. Wenn diese Analyse einen praktischen Aussagewert haben soll, dann impliziert die Annahme dreier Länder, daß man der Gesamtheit der Drittländer eine einzige Freihandelstauschkurve zuordnen kann, ebenso der Gesamtheit der Unionspartner, die ihre Tauschakte in der gleichen Richtung durchführen. In der modernen Außenhandelstheorie ist es üblich geworden, mit derartigen Gesamttauschkurven zu arbeiten, und es ist kein Grund ersichtlich, warum dies in der Zollunionstheorie weniger gerechtfertigt wäre.

b) Die schwerwiegendste Annahme der obigen Analyse ist wohl ihre Beschränkung auf zwei Güter.³⁾ In der herkömmlichen Außenhandelstheorie ist die Beschränkung auf den Zwei-Güter-Fall vertretbar, weil man dort in aller Regel nur mit Zwei-Länder-Modellen arbeitet: Man untersucht das Handelsgleichgewicht eines Landes gegenüber der übrigen Welt, die man sich zu einem Land zusammengefaßt denkt; indem man nun den Warenstrom in der einen Richtung durch ein Gut, den in der anderen Richtung durch ein zweites Gut repräsentiert, kann man die Analyse mit Hilfe eines Zwei-Güter-Modells bewältigen. Für das Mitgliedsland einer Union - das Inland - besteht jedoch die übrige Welt aus zwei verschiedenen Ländergruppen, die wir Partnerland und Drittland ge-

1) J. VANEK, General Equilibrium, a.a.O., S. 50.

2) Die folgenden Ausführungen sind - soweit nicht anders vermerkt - als eigenständiger Beitrag des Verfassers anzusehen.

3) Vgl. im folgenden: J. VANEK, International Trade: Theory and Economic Policy, a.a.O., S. 347/48.

nannt haben. Die Zusammensetzung des Warenbündels, das vom Inland zum Partnerland fließt, muß dann nicht unbedingt demjenigen gleich sein, das vom Inland zum Drittland fließt. Es müßten dem Inland deshalb mindestens zwei verschiedene Exportgüter zugestanden werden, ebenso dem Partnerland und dem Drittland. Somit wären wenigstens sechs verschiedene Handelsgüter erforderlich.

Über die Veränderung dieser Warenströme bei der Entstehung einer Zollunion kann man zwar Vermutungen anstellen, aber eine Durchdringung des Problems mit den üblichen geometrischen und mathematischen Werkzeugen ist heute noch nicht möglich.¹⁾ Man ist daher gezwungen, das Problem soweit wie möglich zu vereinfachen.

Die am ehesten vertretbare Vereinfachung scheint die zu sein, daß jedes der drei Länder nur ein Gut exportiert, denn der Außenhandel bewirkt eine mehr oder weniger große *S p e z i a l i s i e r u n g* der Länder, die sich an ihm beteiligen. Dies würde die Zahl der für eine sinnvolle Analyse erforderlichen Güter auf drei reduzieren. Es gibt in der Tat einen Ansatz der Zollunionstheorie, der mit drei Gütern arbeitet.²⁾ Er hat jedoch bisher nur sehr bescheidene Ergebnisse erbracht, denn selbst die Annahme von nur drei Gütern wirft so viele analytische Schwierigkeiten auf, daß eine Reihe zusätzlicher restriktiver Annahmen eingeführt werden muß, die eine Weiterentwicklung des Ansatzes verhindert.

Nehmen wir an, das Partnerland würde nach den beiden anderen Ländern ein bestimmtes Warenbündel exportieren. Es ist dann möglich, daß es bei einem Teil seiner Exportgüter auf dem inländischen Markt auf die Konkurrenz drittländischer Waren und auf dem drittländischen

1) Vgl.: J. VANEK, General Equilibrium, a.a.O., S. 11.

2) Siehe Teil II. B. I. 1. und Teil II. C. III.

Markt auf die Konkurrenz inländischer Waren trifft. Damit wird unterstellt, daß die Exportwaren des Partnerlandes zum Teil denen des Inlandes und des Drittlandes gleichen. Für jene Waren kann man das Problem auf einen Zwei-Güter-Fall reduzieren: Die Exportwaren des Partnerlandes, die denen des Inlandes gleichen, konkurrieren mit den inländischen Exporten auf dem Drittlandsmarkt; dies entspricht dem Fall einer Zollunion rivalisierender Länder. Die Exportwaren des Partnerlandes, die denen des Drittlandes gleichen, konkurrieren mit den drittländischen Exporten auf dem Inlandsmarkt; dies entspricht dem Fall einer Zollunion sich ergänzender Länder.

Diese Überlegung zeigt deutlich, daß VANEKS Zwei-Güter-Modell kein echtes T o t a l m o d e l l darstellt, denn beim Fall rivalisierender Länder werden andere Exportgütergruppen in die Untersuchung einbezogen als beim Fall sich ergänzender Länder. Dabei wird die Annahme impliziert, daß die eine Gütergruppe von der anderen unabhängig ist;¹⁾ genauer gesagt: Zwischen den beiden Gütergruppen bestehen keine Substitutions- oder Komplementaritätsbeziehungen im Konsum oder in der Produktion.

c) Hinzu kommt eine weitere Einschränkung, die aber nur den Fall einer Union komplementärer Volkswirtschaften betrifft. Das Partnerland ist hier jenes Unionsland, das mit dem Drittland keinen Handel treibt, sondern dessen Konkurrent auf dem Markt des Inlandes ist, während das Inland - und nur dieses - Handelsbeziehungen zur "übrigen Welt" unterhält. In der Realität liegt diese Aufgabenteilung zwischen den Mitgliedern einer Zollunion natürlich nicht vor, vielmehr ist jedes Unionsland bei einer Reihe von Gütern in der P o s i - t i o n des Inlandes, bei einer anderen Reihe von Gütern in der P o s i t i o n des Partnerlandes. VANEKS

1) Vgl.: J. VANEK, International Trade: Theory and Economic Policy, a.a.O., S. 348.

Modellanalyse impliziert, daß auch diese Gütergruppen voneinander unabhängig sind.

Mit diesen Einschränkungen verliert das VANEK-Modell - und mit ihm alle Zwei-Güter-Modelle - weitgehend den Anspruch, ein Totalmodell zu sein: Es müssen zu viele unabhängige Gütergruppen gebildet werden. Wie noch zu zeigen sein wird, können Drei-Güter-Modelle mit größerem Recht das Prädikat "Totalmodell" beanspruchen.¹⁾

d) Die Verwendung der Z o l l e i n n a h m e n darf im VANEK-Modell die Tauschkurven der Privaten nicht beeinflussen.²⁾ Es wurde deshalb die Annahme gemacht, daß der Staat seine Zolleinnahmen vollständig selbst verbraucht. Er sollte also nicht als Konsument von Importgütern auftreten. Diese Annahme ist natürlich unrealistisch; sie ist aber sicherlich nicht so restriktiv, daß sie die obige Analyse unbrauchbar macht. Die Zolleinnahmen moderner Staaten sind nicht so bedeutend, daß ihre Verwendung auf das Handelsgleichgewicht der betreffenden Länder einen wesentlichen Einfluß ausüben könnte.³⁾ Man kann sich ein Bild von der Größenordnung dieser Einnahmen machen, wenn man sich folgende Zahlen vor Augen führt: Die Zolleinnahmen der Bundesrepublik Deutschland beliefen sich im Jahre 1957, dem letzten Jahre vor dem Inkrafttreten des EWG-Vertrages, auf rund 2 Mrd. DM, die Einfuhr auf 43,5 Mrd. DM und das Bruttosozialprodukt auf 216,3 Mrd. DM. Das Bruttosozialprodukt enthielt also wertmäßig zu einem Fünftel Importgüter. Wenn man unterstellt, daß der Staatsverbrauch etwa den gleichen Anteil von Importgütern enthielt wie das gesamte Bruttosozialprodukt, dann gingen in den Teil des Staatsverbrauchs, der mit den Zoll-

1) Nach R.G. LIPSEY (Survey, a.a.O.) sind minimal drei Gütergruppen zu einem Totalmodell notwendig.

2) Vgl.: J. VANEK, International Trade: Theory and Economic Policy, a.a.O., S. 350/51.

3) Dies steht nicht im Gegensatz zu unseren Bemerkungen auf S. 6, da wir uns dort lediglich auf die Wohlfahrtswirkungen einer Zollunion bezogen haben.

einnahmen finanziert wurde, Importgüter im Werte von ungefähr 400 Mill. DM ein. Dies entsprach etwa einem Prozent der gesamten Importe der Bundesrepublik.

e) Schließlich dürfen auch Umschichtungen der Einkommen die Tauschkurven der drei Länder nicht verändern. Man kann aber auch annehmen, daß die Staaten durch Redistributionsmaßnahmen Veränderungen der **E i n k o m m e n s -
v e r t e i l u n g** verhindern.

T E I L I I :

WOHLFAHRTSWIRKUNGEN EINER ZOLLUNION

A. Der VINERSCHE Ansatz

I. VINERS Konzept zur Beurteilung einer Zollunion

In der modernen Literatur wird J. VINER übereinstimmend als Klassiker der Zollunionstheorie bezeichnet, dessen Untersuchungsergebnisse immer wieder mit neueren Erkenntnissen zum Vergleich herangezogen werden. Es herrscht jedoch heute die Meinung vor, daß seine Theorie wichtige Zusammenhänge übersieht und andere zu stark vereinfacht und daß deshalb ein Teil seiner Schlußfolgerungen nicht in der Allgemeinheit gültig ist, in der er sie formuliert hat.

Eine Darstellung und Prüfung dieser Theorie wird vor allem durch die Tatsache erschwert, daß VINER seine Annahmen nur unvollständig expliziert. Es ist kein Zweifel darüber möglich, daß er ein Ein-Gut-Modell benutzt, aber in bezug auf die Steigung der Angebots- und Nachfragekurven dieses Gutes in den verschiedenen Ländern läßt er seine Leser im Ungewissen. Das Problem kann jedoch leicht beigelegt werden: VINER unterstellt, daß eine Zollunion bei einem bestimmten Gut entweder zu einer Handelsschaffung oder einer Handelsablenkung führt, daß diese Wirkungen also stets getrennt vorliegen. Dies ist aber nur dann möglich, wenn die Angebotskurven in allen Ländern vollkommen elastisch sind und die Nachfragekurve im Inland vollkommen unelastisch ist, wie dies in Fig. 1 der Fall war. Tatsächlich formuliert VINER den größten Teil seiner Überlegungen so, daß sie nur haltbar sind, wenn diese Annahmen gelten. Der Kern seiner Überlegungen soll deshalb im folgenden an Hand von Fig. 1 erläutert werden:

Eine Zollunion führt zu Umleitungen von Handelsströmen, weil sich die (relativen und absoluten) Preise in den Zollunions- und den Drittländern verändern. Ändern sich die Handelsströme für ein beliebiges Land so, daß die

dort nachgefragten Güter nunmehr durch Produzenten mit niedrigeren Kosten erzeugt werden als vorher, dann ist die neue Situation für das betreffende Land - vom Standpunkt des F r e i h ä n d l e r s aus gesehen - besser als die alte, denn da bei universellem Freihandel jedes Gut von den Produzenten mit den niedrigsten Kosten produziert wird, muß der Freihändler jede Umleitung von Handelsströmen begrüßen, durch die Produzenten mit niedrigeren Kosten ihre Produktion auf Kosten von Produzenten mit höheren Kosten vergrößern, auch wenn erstere nicht die kostengünstigsten Produzenten der Welt sind. Wenn umgekehrt Handelsströme so umgeleitet werden, daß ein Land durch Produzenten mit höheren Kosten beliefert wird, dann bedeutet dies vom Standpunkt des Freihändlers ein Nachteil für das betreffende Land.

Die H a n d e l s s c h a f f u n g führt dazu, daß das Inland eine mit relativ hohen Kosten betriebene Eigenversorgung aufgibt und seinen Weizen von den kostengünstigeren Produzenten des Partnerlandes erhält. Die H a n d e l s a b l e n k u n g hat dagegen zur Folge, daß an die Stelle der kostengünstigsten Importe aus dem Drittland die teureren Importe aus dem Partnerland treten. Deshalb muß der Freihändler die Handels-schaffung positiv, die Handelsablenkung jedoch negativ beurteilen.¹⁾ Je nachdem, ob die Güter, bei denen es zur Handelsschaffung kommt, oder die Güter, bei denen Handelsablenkung eintritt, überwiegen, wird er eine Zollunion für das Inland bejahen oder ablehnen.

Es wäre aber offensichtlich unrichtig, die entstandenen Handelsvolumina der ersten Gruppe mit denen der zweiten Gruppe von Gütern zu vergleichen, weil die K o s t e n u n t e r s c h i e d e zwischen den alten und den neuen Produzenten nicht berücksichtigt würden. VINER multipli-

1) J. VINER, Issue, a.a.O., S. 43. Vgl. auch: G. HABERLER, Der internationale Handel, Berlin 1933, S. 284.

ziert deshalb jene Handelsvolumina mit den entsprechenden Kostenunterschieden und vergleicht die Summe der Kosteneinsparungen durch Handelsschaffungen mit der Summe der Kosten erhöhungen durch Handelsablenkungen¹⁾ (siehe die schraffierten Flächen in Fig. 1). Ist erstere größer als letztere, ist die Zollunion für das betreffende Land von Vorteil, andernfalls von Nachteil.

Wie lassen sich aber die Kosteneinsparungen und -erhöhungen des Partnerlandes und des Drittlandes ermitteln? Aus seinem Modell ergeben sie sich nicht, weil dort nur die Import-, niemals die Exportländer von Kosteneinsparungen und -erhöhungen betroffen werden. Erstaunlicherweise kommt VINER jedoch zu einem anderen Ergebnis. Ihmzufolge bringt die Handelsschaffung, ebenso wie die Handelsablenkung, dem Partnerland einen Gewinn, während das Drittland von einer Handelsschaffung unberührt bleibt, durch eine Handelsablenkung jedoch geschädigt wird. VINER fügt hier seiner Modellanalyse eine sinnvolle totalökonomische Überlegung hinzu²⁾: Indem es dem Partnerland gelingt, seine Exporte nach dem Inland auszudehnen, wird es in die Lage versetzt, seine Importe zu vergrößern; es vermindert die Produktion von Gütern, die es früher mit relativ hohen Kosten selbst erzeugte, um diese nunmehr aus dem Inland oder dem Drittland einzuführen. Die Kostenersparnis, die es hierdurch erlangt, stellt seinen Gewinn dar. Für das Drittland gilt genau das Gegenteil:

1) Es ist J. MEADE (Customs Unions, a.a.O., S. 34-36) zuzustimmen, wenn er Zweifel darüber äußert, ob VINER wirklich in dieser Weise rechnet. Tatsächlich drückt sich VINER fast durchweg in unklaren Formulierungen aus (z.B.: "where the trade-creating force is dominant...", Issue, S. 44) und kommt kaum auf Kostendifferenzen zu sprechen. An einer Stelle gibt er jedoch ein klares Beispiel für seine Berechnungsmethode: "Für B entsteht ein Verlust in Höhe der von B importierten Menge, multipliziert mit dem Betrag, um den der Stückpreis in A den Preis übersteigt, zu dem B's Importbedarf durch C gedeckt werden könnte..." (Issue, S. 46, deutsche Übersetzung vom Verfasser).

2) Es ist VANEK (General Equilibrium, a.a.O., S. 6/7) zuzustimmen, wenn er VINERS und MEADES Analyse als eine "sehr nützliche Kombination von partieller Gleichgewichtsanalyse und qualitativen Überlegungen" bezeichnet.

Da seine Exporte sinken, muß es bei verschiedenen Produkten zur Selbstversorgung zurückkehren, wodurch es entsprechende Kosten erhöhungen erleidet.

II. VINERS Schlußfolgerungen

Die Schlußfolgerungen, die VINER in bezug auf die Beurteilung von Zollunionen aus seinen Überlegungen zog, beruhen sämtlich auf seiner These, daß Handelsschaffungen den beiden Unionsländern einen Gewinn bringen und das Drittland unberührt lassen, Handelsablenkungen jedoch dem Inland und dem Drittland schaden und nur für das Partnerland von Nutzen sind:¹⁾

- (1) Überwiegen bei der Entstehung einer Zollunion die Handelsschaffungen die Handelsablenkungen, steigt der Weltwohlstand, andernfalls sinkt er,²⁾ denn Handelsschaffungen bedeuten eine Annäherung an, Handelsablenkungen eine Abwendung vom Freihandel.
- (2) Geht man davon aus, daß eine Zollunion nicht nur von Handelsschaffungen, sondern stets auch von einer mehr oder weniger großen Zahl von Handelsablenkungen begleitet ist, erleiden die Drittländer in jedem Falle einen Verlust. Nur auf lange Sicht können sie einen Gewinn erzielen, wenn nämlich der zunehmende Wohlstand der Unionsmitglieder die Nachfrage nach drittländischen Gütern in der Union vergrößert.
- (3) Überwiegen die Handelsschaffungen die Handelsablenkungen, erzielt die Union insgesamt einen Gewinn, andernfalls einen Verlust.

1) Vgl. im folgenden: J. VINER, *Issue*, a.a.O., S. 44 und S. 51/52. Die in diesem Kapitel vorgenommene Nummerierung der VINERSCHEN Thesen von (1) bis (10) weicht von VINERS Systematik ab. Die Zitate sind Übersetzungen des Verfassers.

2) VINERS Ergebnis, demzufolge das Welteinkommen bei diskriminatorischen Zollsenkungen steigen oder sinken kann, ist von S.A. OZGA (*An Essay in the Theory of Tariffs*, *The Journal of Political Economy*, Bd. 63, 1955) in der Weise verallgemeinert worden, daß das gleiche bei nichtdiskriminatorischen Zollsenkungen möglich ist.

- (4) Überwiegen die Handelsschaffungen die Handelsablenkungen, muß mindestens eines der beiden Unionsländer, eventuell können auch beide einen Nutzen haben; andernfalls muß eines der beiden Länder einen Verlust erleiden, eventuell kann für beide ein Verlust entstehen.

Diese Thesen enthalten, so einleuchtend sie auf den ersten Blick erscheinen, einen logischen *W i d e r - s p r u c h*: Aus der ersten und dritten These folgt nämlich, daß die Union immer dann einen Gewinn erzielt, wenn auch die Welt einen Gewinn erzielt, und umgekehrt. Dies würde bedeuten, daß die Welt im ganzen weder einen Gewinn erzielen noch einen Verlust erleiden dürfte, wenn sich für die Union die Gewinne und Verluste ausgleichten. Was geschieht aber in diesem Falle mit den Verlusten der Drittländer aus den Handelsablenkungen? Müßten sie nicht den Weltwohlstand verringern? Sie müßten es ohne Zweifel. Somit können wir feststellen, daß die erste These mit VINERS Konzept nicht vereinbar ist. Diesem zufolge müßten die Handelsschaffungen die Handelsablenkungen überwiegen, die Union somit einen Gewinn erzielen, wenn die Wohlfahrt der Welt auch nur unverändert bleiben sollte.

Nach VINER ist die Entstehung einer Zollunion für die *U n i o n s l ä n d e r* als auch die *W e l t* im ganzen um so vorteilhafter,

- (5) "je größer das Wirtschaftsgebiet der Zollunion und je größer deshalb der potentielle Spielraum für interne Arbeitsteilung (ist)."

VINERS Überlegung ist folgende: Je größer das *W i r t - s c h a f t s g e b i e t* der Zollunion ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, daß sich die Länder mit den niedrigsten Produktionskosten für bestimmte Erzeugnisse außerhalb der Union befinden, oder umgekehrt ausgedrückt, daß die Union im wesentlichen Länder umfaßt, die mit höheren Kosten produzieren als die Drittländer.

Diese Argumentation leuchtet unmittelbar ein, denn eine Zollunion, die die ganze Welt umfaßte, entspräche dem System universellen Freihandels.

- (6) "...je niedriger die 'durchschnittliche'¹⁾ Zollhöhe auf Einfuhren von außerhalb des Zollunionsgebietes (ist), verglichen mit jener Zollhöhe, die bestehen würde, wenn die Zollunion nicht entstanden wäre."

Dies folgt aus der Tatsache, daß Handelsablenkungen um so eher zu erwarten sind, je höher die einheitlichen **A u ß e n z ö l l e** der Unionsländer im Vergleich mit deren Vorunionszöllen sind.

- (7) "...je größer die Unterschiede in den Stückkosten geschützter Wirtschaftszweige der gleichen Art zwischen den verschiedenen Teilen der Zollunion und je größer deshalb die Ersparnisse (sind), die vom Freihandel bei diesen Wirtschaftszweigen abgeleitet werden können."

Das heißt, daß die Kostenersparnisse bei Handelsschaffungen um so größer sind, je größer die **S t ü c k k o s t e n - u n t e r s c h i e d e** zwischen den Unionsländern bei jenen Gütern sind, deren Produktion von ihnen vor der drittländischen Konkurrenz geschützt wird: Je weiter in Fig. 1(a) A_p unterhalb von A_i liegt, desto größer ist die schraffierte Fläche, die dem Gewinn aus der Handelsschaffung entspricht.

- (8) "...je höher die Zollniveaus potentieller Exportmärkte außerhalb des Zollunionsgebietes gegenüber Gütern (sind),

1) Die halben Anführungszeichen sollen darauf hinweisen, daß dem Begriff der durchschnittlichen Zollhöhe kein eindeutiger Sinn gegeben werden kann, weil der Begriff der Zollhöhe selbst nicht eindeutig ist: "Ein identischer Zoll kann für ein Land und zu einer Zeit hoch, für ein anderes Land und zu einer anderen Zeit niedrig sein." (J. VINER, Issue, a.a.O., S. 67, deutsche Übersetzung vom Verfasser). Vgl. auch: B. BALASSA, The Theory of Economic Integration, a.a.O., S. 44 ff.; ders., Tariff Protection in Industrial Countries. An Evaluation, The Journal of Political Economy, Bd. 73 (1965); M.J. FLANDERS, Measuring Protectionism and Predicting Trade Diversion, a.a.O.

in deren Produktion die Mitgliedsländer der Zollunion einen komparativen Vorteil bei Freihandel haben würden, und je geringer deshalb der Schaden (ist), der aus der Reduzierung des Grades der Produktionsspezialisierung zwischen dem Zollunionsgebiet und der übrigen Welt resultiert."

Anders ausgedrückt: Je geringer die *A r b e i t s t e i l u n g* zwischen den Unionsländern auf der einen Seite und den Drittländern auf der anderen Seite war, desto weniger Handelsablenkung ist möglich.

- (9) "...je größer die Zahl der geschützten Wirtschaftszweige (ist), bei denen aus einer Vergrößerung des Marktes niedrigere Stückkosten als jene resultieren würden, zu denen die betreffenden Güter von außerhalb des Zollunionsgebietes importiert werden könnten."

Das heißt: Wenn das Partnerland, um das Inland mit Weizen zu beliefern, seine Produktion so weit ausdehnen kann, daß seine Stückkosten durch *K o s t e n d e g r e s s i o n* niedriger werden als die des Drittlandes, dann führt eine Handelsschaffung zu einem besonders hohen Gewinn und eine Handelsablenkung zu keinem Verlust, sondern einem Gewinn.¹⁾ Die nächste These drückt den gleichen Sachverhalt lediglich negativ aus:

- (10) "...je kleiner die Zahl der geschützten Wirtschaftszweige (ist), bei denen aus einer Vergrößerung des Marktes nicht niedrigere Stückkosten als jene resultieren würden, zu denen die betreffenden Güter von außerhalb des Zollunionsgebietes importiert werden könnten, die aber nichtsdestoweniger in der Zollunion expandieren würden."

Die fünfte Schlußfolgerung wird wohl als die sicherste Erkenntnis der Zollunionstheorie angesehen und ist seit

1) Vgl. auch: W. HOFFMANN, Die Integration der Volkswirtschaften als dynamisches Problem, *Economia Internazionale*, Bd. 3 (1950), S. 712.

VINER nicht mehr ernsthaft in Frage gestellt worden. Die sechste und achte These werden von einigen Autoren bestritten, so daß wir weiter unten noch auf sie zurückkommen müssen. Dagegen wird die Gültigkeit der übrigen Thesen - (7), (9) und (10) - bis heute nicht bezweifelt.

Damit ist VINERS Beitrag zur Zollunionstheorie im wesentlichen dargestellt. Es verbleibt lediglich noch eine Bemerkung. VINER weist darauf hin, daß der Anteil der Drittländer an den Märkten der Unionsländer selbst dann nicht als gesichert gelten kann, wenn die Unionsländer Außenzölle wählen, die den niedrigsten Vorunionszöllen der Mitgliedsländer entsprechen.¹⁾ Ein Beispiel möge dies erläutern. Nehmen wir an, daß in Fig. 1(b) der Weizen Zoll des Inlandes ursprünglich nur um einen kleinen Betrag unter 4 DM, zum Beispiel bei 3,90 DM, und der Weizen Zoll des Partnerlandes nur wenig über 2 DM, zum Beispiel bei 2,10 DM, lag. Das Inland hätte dann seinen Weizen aus dem Drittland bezogen, während das Partnerland autark gewesen wäre. Wie man leicht einsieht, würde das Partnerland das Drittland selbst dann vom Inlandsmarkt verdrängen, wenn der Außenzoll der Union gleich dem niedrigeren der beiden früheren Zölle der Unionsländer (2,10 DM) wäre, denn zu einer Handelsablenkung ist lediglich erforderlich, daß der Außenzoll der Union über 2 DM liegt.

III. Implikationen des VINERSCHEN Ansatzes

a) Die Kostenersparnisse und Kostenerrhöhungen, die die Entstehung der Zollunion dem Inland bringt, stellen Veränderungen des realen Volkseinkommens dieses Landes dar. Die Kostenersparnisse aus Handelsbeschaffungen erhöhen, die Kostenerrhöhungen aus Handelsablenkungen verringern das reale Volkseinkommen des Inlandes.

Es könnte die Frage auftauchen, warum eine Handelsablen-

1) J. VINER, Issue, a.a.O., S. 67/68.

kung das Volkseinkommen verringert, da sie doch ebenso wie eine Handelsschaffung den Preis im Inland senkt, so daß die Privaten auch hier eine Erhöhung ihres Realeinkommens erzielen. In Fig. 1(b) betrug diese Einkommenserhöhung $(9 - 8) \times 1000 = 1000$ DM. Darauf könnte man antworten, daß der Staat andererseits einen Zolleinnahmeverlust von $(9 - 6) \times 1000 = 3000$ DM hinnehmen muß. Aber warum vermindert dieser Zolleinnahmeverlust das reale Volkseinkommen, da doch die Zolleinnahmen von den Konsumenten des Inlandes getragen werden, so daß die Erhebung der Zolleinnahmen durch den Staat nur eine interne Umverteilungsmaßnahme innerhalb des Inlandes darstellt?

Das Problem löst sich auf, wenn man folgende Überlegung anstellt: Gehen wir von der Situation aus, die bei Freihandel bestehen würde. Der Weizenpreis im Inland betrüge dann 6 DM. Erhebt nun der Staat einen Zoll von 3 DM pro dz, dann vermindert sich das Einkommen der Privaten um 3000 DM, also genau um den gleichen Betrag, um den sich die Zolleinnahmen des Staates erhöhen; das reale Volkseinkommen des Inlandes bleibt somit unverändert. Kommt es schließlich zur Entstehung der Zollunion, und wird das Drittland vom Partnerland verdrängt, dann steigt das Einkommen der Privaten um 1000 DM, während die Zolleinnahmen des Staates um 3000 DM fallen. Es tritt also nicht einfach eine Rückverteilung der Zolleinnahmen vom Staat auf die Privaten ein, sondern das Einkommen der Privaten steigt lediglich um einen Bruchteil des Zolleinnahmeverlustes des Staates. Äußerlich tritt der Volkseinkommensverlust aus der Handelsablenkung nur als Zolleinnahmeverlust des Staates in Erscheinung, verringert freilich um die Erhöhung des Einkommens der Privaten.

b) Wenn die berechneten Gewinne aus Handelsschaffungen und die berechneten Verluste aus Handelsablenkungen tatsächlich Volkseinkommensveränderungen darstellen sollen, müssen zwei Voraussetzungen erfüllt sein:

- Im Inland muß stets **V o l l b e s c h ä f t i g u n g** herrschen, denn wenn die Produktionsfaktoren des Inlandes, die durch Handelsschaffungen freigesetzt werden, nicht wieder anderen Verwendungen zugeführt würden, müßte man zusätzliche Volkseinkommensverluste berücksichtigen, die aus der Nichtbeschäftigung dieser Produktionsfaktoren resultierten.
- Auf allen Märkten des Inlandes muß **v o l l k o m m e - n e K o n k u r r e n z** bestehen. Dies ist eine notwendige Bedingung, wenn sichergestellt werden soll, daß die freigesetzten Produktionsfaktoren in ihrer neuen Verwendung genau die gleiche Produktivität besitzen wie in ihrer früheren Verwendung, denn wenn etwa die Produktionsfaktoren, die früher in der Weizenproduktion eingesetzt waren, in den Wirtschaftszweigen, in denen sie nunmehr beschäftigt werden, nicht die gleiche Produktivität besäßen, entstünde ein zusätzlicher Volkseinkommensgewinn oder -verlust.

c) VINER verwendet für seinen theoretischen Ansatz das einfachste Modell, mit dem man die Wirkungen von Zollpräferenzen darstellen kann. Wir hatten aber oben¹⁾ festgestellt, daß die Zollpräferenztheorie insofern für die Behandlung des Zollunionsproblems ungenügend ist, als sie die Wirkung des gemeinsamen **A u ß e n z o l l s** der Union nicht ausreichend berücksichtigt; insbesondere werden die Wohlfahrtswirkungen von Zollunionen rivalisierender Länder und von Handelsumkehrungen ignoriert. Es stellt sich die Frage, ob dies vertretbar ist.

An dieser Stelle soll eine Antwort gegeben werden, deren letzte Begründung aber erst später erfolgt: Von Unionen rivalisierender Volkswirtschaften dürften in der Regel relativ geringe Wirkungen auf die Wohlfahrt der Unionsländer - einzeln wie gemeinsam - als auch die der Dritt-

1) Vgl.: Teil I. A. IV. f).

länder ausgehen, besonders dann, wenn die ursprünglichen Zölle der Unionsländer nicht weit auseinanderklaffen und die Unionsländer einen Außenzoll wählen, der zwischen diesen Zöllen liegt. Nichtsdestoweniger dürfte es abzulehnen sein, den Fall einer Zollunion rivalisierender Länder generell zu ignorieren.

Der Fall der Handelsumkehrung ist, wie wir gesehen haben, an ziemlich extreme Bedingungen geknüpft. Es ist deshalb anzunehmen, daß er selten vorkommt und in der Realität somit nur eine geringfügige Rolle spielt. Er kann wohl eher vernachlässigt werden als der Fall einer Union rivalisierender Länder.¹⁾

d) Die Annahmen und Implikationen von VINERS Modell scheinen auf den ersten Blick sehr realitätsfremd zu sein. Wir hatten jedoch bereits oben (Teil I. A. IV.) bei der Erörterung der Verwendbarkeit der Zollpräferenztheorie festgestellt, daß man mit dieser Kritik nicht zu weit gehen darf. Insbesondere die Annahme unendlich elastischer Angebotskurven in allen Ländern und die Vernachlässigung des Außenzolls der Union ist nicht so restriktiv, wie man meinen könnte. Vielleicht verhält es sich mit VINERS Modell ebenso wie mit dem Modell der vollkommenen Konkurrenz, das trotz seiner Wirklichkeitsferne nicht aufgegeben wird.

1) Hierin schließen wir uns VANEK an. Seine Argumentation in diesem Punkt erscheint uns aber nicht haltbar: "Handelsumkehrungen sind wirklich keine Phänomene, die man Zollunionen zurechnen kann, sondern vielmehr sehr unterschiedlichen Niveaus des (Zoll-) Schutzes vor der Entstehung der Union und der Berechnung eines gemeinsamen Zolls." (J. VANEK, General Equilibrium, a.a.O., S. 109, deutsche Übersetzung vom Verfasser).

B. Der MEADESCHE Ansatz

I. MEADES Beitrag zur Zollunionstheorie

1. MEADES Konzept zur Beurteilung einer Zollunion

Als zweiter Klassiker der Zollunionstheorie wird vielfach JAMES E. MEADE genannt. Tatsächlich haben seine Veröffentlichungen die Entwicklung dieses Zweiges der theoretischen Außenhandelspolitik entscheidend beeinflusst. Der wesentliche Teil seines Beitrages ist in zwei Abhandlungen¹⁾, die erstmals im Jahre 1955 erschienen sind, enthalten; von ihnen wird "The Theory of Customs Unions" am häufigsten zitiert. Charakteristisch für MEADES Veröffentlichungen ist, daß Zahlungsbilanz- und Faktormarktp Probleme in ihnen einen erheblichen Raum einnehmen. Sie sollen hier jedoch ausgeklammert werden, weil sie kein unabdingbarer Bestandteil des MEADESCHEN Ansatzes sind.

MEADES Modelluntersuchungen beschränken sich auf die "gains and losses" für die Gesamtheit der Welt, das heißt auf die W e l t w o h l f a h r t. Dieses Wort hat bei MEADE seine volle Berechtigung, denn sein Ansatz ist in der Tat auf einem wohlfahrtstheoretischen Konzept aufgebaut. Bei letzterem handelt es sich um ein neues, von M. FLEMING²⁾ entwickeltes und auf Zahlungsbilanzprobleme angewandtes Wohlfahrtskriterium, dessen sich MEADE in seiner "Trade and Welfare" weitgehend bedient.³⁾

MEADES Ansatz unterscheidet sich von dem VINERS durch folgende Annahmen:⁴⁾

- 1) Customs Unions, a.a.O.; Trade and Welfare, a.a.O.
- 2) On Making the Best of Balance of Payments Restrictions on Imports, The Economic Journal, Bd. 61 (1951).
- 3) Eine ausführliche Behandlung dieses Kriteriums findet sich bei W.M. CORDON, Recent Developments in the Theory of International Trade, a.a.O., S. 42-51.
- 4) J.E. MEADE, Customs Unions, a.a.O., Chapter 4.

- Die Angebotskurven aller Güter in allen Ländern haben eine positive, die Nachfragekurven eine negative Neigung zur Mengenschse.
- In jedem Land wird jedes Gut sowohl vor als auch nach der Entstehung der Union in einem mehr oder weniger großen Maße produziert.
- Jede Änderung der Wohlfahrt eines Landes ist gleich der Summe der Änderungen der Nutzen seiner einzelnen Bewohner.
- Alle Bewohner der Erde - Produzenten wie Konsumenten - haben den gleichen, unveränderlichen Grenznutzen des Geldes.

Auf Grund der ersten Annahme lassen sich MEADES Überlegungen weitgehend an Hand unseres zweiten Zollpräferenzmodells¹⁾ klarmachen. Die zweite Annahme ermöglicht es MEADE zu unterstellen, daß die Zölle stets die Kostenunterschiede zwischen den Import- und Exportländern angeben.

Wegen der vierten Annahme drücken die Preise (und Kosten) auf allen Märkten der Welt die Grenznutzen der Güter für die dortigen Konsumenten und Produzenten aus. Wenn etwa im Inland der Preis von einem Meter Tuch 10 DM und der von einem Liter Wein 5 DM beträgt, dann ist der Grenznutzen von einem Meter Tuch für alle dortigen Tuchkonsumenten und -produzenten doppelt so groß wie der Grenznutzen von einem Liter Wein für alle dortigen Weinkonsumenten und -produzenten. Es können deshalb Währungseinheiten durch Nutzeinheiten (NE) ersetzt werden. Daraus folgt, daß der Nutzenentgang, den ein Produzent beim Verkauf eines Gutes an einen Konsumenten des gleichen Landes erleidet, ebenso groß ist wie der Nutzenzuwachs dieses Konsumenten. Mit anderen Worten: Umsätze innerhalb eines Landes sind wohlfahrtsneutral. Zur Weltwohlfahrt tragen immer nur Umsätze zwischen verschiedenen Ländern bei, weil nur so ein

1) Siehe oben: Teil I. A. III.

Konsument in den Besitz eines Gutes kommen kann, das von dessen Produzenten g e r i n g e r bewertet wird als von ihm selbst, geringer deshalb, weil der Preis eines Außenhandelsgutes im Käuferland um den Zollbetrag höher ist als im Verkäuferland.

Der Kern dieses Wohlfahrtskonzeptes besteht somit darin, daß nur Außenhandelsumsätze zur Erhöhung der Weltwohlfahrt führen und daß der Beitrag einer Einheit eines Außenhandelsgutes zur Weltwohlfahrt am Preisunterschied zwischen dem Käufer- und dem Verkäuferland gemessen wird. Ein B e i s p i e l möge dies erläutern: Im Inland betrage der Preis für eine Tonne Weizen 300, im Partnerland, von dem das Inland Weizen importiert, 200 DM. Der Preisunterschied erklärt sich dadurch, daß das Inland jede importierte Tonne Weizen mit einem spezifischen Zoll von 100 DM belastet. Setzen wir 1 DM gleich 1 NE, dann stiftet eine Tonne Weizen im Inland 300, im Partnerland dagegen nur 200 NE, also 100 NE weniger als im Inland. Das Inland möge nun seinen Zoll auf Weizen aus dem Partnerland um 2 DM senken. Daraufhin möge die Einfuhr aus dem Partnerland um 200 t steigen, der Preis im Inland um 1 DM sinken und der Verbrauch im Inland um 150 t steigen. Dies bedeutet, daß die Produktion im Inland um 50 t gefallen und der Preis im Partnerland um 1 DM gestiegen sein muß.

FLEMING und MEADE würden diese Veränderungen folgendermaßen beurteilen: Die Verringerung der Inlandsproduktion hat keinen Einfluß auf die Wohlfahrt dieses Landes; auch die Verringerung des Verbrauchs von im Inland produziertem Weizen ist wohlfahrtsneutral, weil die Weizenkäufer im Inland nach wie vor einer Tonne Weizen den gleichen Nutzen beimessen wie die Weizenverkäufer. Lediglich die Handelsexpansion hebt die Weltwohlfahrt, und zwar im Betrage: absoluter Zollbetrag x Handelsexpansion = 100 DM x 200 t = 20000 NE.¹⁾

1) Streng genommen müßte man bei dieser Multiplikation für den Zollbetrag einen Wert zwischen 100 und 98 DM - etwa 99 DM - ansetzen, da ja nur die erste zusätzliche Tonne Weizen im Inland einen Grenznutzen von 100 DM besitzt. Vgl. unten S. 77 ff.

Dieses Beispiel zeigt deutlich, daß für das FLEMING-MEADE-Konzept eine weitere Bedingung erfüllt sein muß: Die Zölle dürfen niemals höher sein als es gerade ausreicht, jegliche Einfuhr zu verhindern; sie dürfen also nicht mehr als prohibitiv sein. Hätte der ursprüngliche Zoll eine Höhe von 102 DM gehabt und wäre bei diesem Zoll kein Weizen eingeführt worden, sondern wäre erst bei einer Zollsenkung von 100 auf 98 DM eine Einfuhr von 200 t erfolgt, dann hätte man den Wohlfahrtsgewinn nicht mit $102 \text{ DM} \times 200 \text{ t} = 20400 \text{ NE}$ angeben dürfen, da die Zollsenkung von 102 auf 100 DM ohne Wirkung war. Unwirksame Zollsenkungen müssen also ausgeschlossen werden.

MEADE erhält nach seinem Konzept für jedes Produkt, dessen Handelsvolumen zwischen zwei beliebigen Ländern sich geändert hat, eine Nutzengröße, die den Wohlfahrtsgewinn der Handelsexpansion bzw. den Wohlfahrtsverlust der Handelsschrumpfung ausdrückt. Ist die Summe aller Gewinne größer als die Summe aller Verluste, erhöht sich die Weltwohlfahrt; überwiegen dagegen die Verluste, sinkt sie. MEADE formuliert sein Konzept selbst wie folgt:¹⁾

"Bewerte jede Veränderung mit ihrem Angebotspreis im Exportland und gewichte sie mit dem Wertzoll im Importland; addiere die resultierenden Posten für alle Handelsexpansionen und mache das gleiche für alle Handelsschrumpfungen; wenn die sich ergebende Summe für die Handelsexpansionen größer ist als für die Handelsschrumpfungen, liegt eine Wohlfahrtszunahme vor; und umgekehrt."

MEADE sieht die Überlegenheit seines Konzepts über dasjenige VINERS vor allem darin, daß es auch Veränderungen von Handelsströmen berücksichtigt, die durch Nachfragestrukturveränderungen in den einzelnen Ländern induziert werden. Er wirft VINER vor, daß dessen Konzept lediglich den sogenannten Produktionsf-

1) J.E. MEADE, Customs Unions, a.a.O., S. 66, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

f e k t einer Zollunion erfasse: Er frage lediglich, "ob die Zollunion eine Erhöhung oder Verringerung der Produktionskosten einer gegebenen Ausbringung bewirkte."¹⁾ Demgegenüber lasse sein Konzept jede beliebige Änderung der Nachfragestruktur in den Handelsländern zu. Seit GEHRELS²⁾ und LIPSEY³⁾ spricht man in diesem Zusammenhang vom K o n s u m e f f e k t einer Zollunion und stellt diesen VINERS Produktionseffekt gegenüber. Dieser Konsumeffekt hat bisher in der Literatur einige Verwirrung verursacht und soll deshalb hier etwas näher erläutert werden. MEADE äußert an einer Stelle, daß VINER, indem er für alle Güter vollkommen unelastische Nachfragekurven unterstellt habe, zu hart gegenüber Zollunionen geurteilt habe. VINER vernachlässige "die Ausdehnung des gesamten Marktes in dem Land, das den Zoll senkt."⁴⁾ MEADE meint hiermit, daß eine Zollunion zu einer Ausweitung des Handels zwischen den Unionsländern führe, die über die reine Handelsschaffung und Handelsablenkung hinausgehe, weil sie zusätzlich eine Konsumausweitung bewirke; anders ausgedrückt: In der Wirklichkeit passen sich die Konsumenten in den Unionsländern in ihrer Verbrauchsstruktur relativen Preisänderungen an, indem sie relativ teurer gewordene Güter durch relativ billiger gewordene Güter substituieren, mit der Folge, daß ihr Bedarf an Importgütern zunimmt, weil deren Preise relativ zu den Gütern ihrer eigenen Produktion sinken.

Diese Argumentation scheint zu implizieren, daß der Konsumeffekt grundsätzlich einen p o s i t i v e n Wohlfahrtseffekt habe. An einer anderen Stelle erläutert

1) J.E. MEADE, Customs Unions, a.a.O., S. 54, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

2) Customs Unions from a Single-Country Viewpoint, a.a.O.

3) The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare, a.a.O.

4) J.E. MEADE, Customs Unions, a.a.O., S. 77, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

MEADE aber den Konsumeffekt einer Zollunion an einem Beispiel,¹⁾ das zeigt, daß der Konsumeffekt sowohl positiv als auch negativ sein kann: In drei verschiedenen Ländern, die wieder Inland, Partnerland und Drittland heißen sollen, wird ein jeweils verschiedenes Gut in einer unveränderlichen Menge zu unveränderlichen Kosten produziert, und zwar möge das Inland Tuch, das Partnerland Wein und das Drittland Butter erzeugen. Da die erzeugten Mengen unveränderlich sein sollen, kann die Zollunion offensichtlich keinen Produktionseffekt haben. MEADE zeigt nun, daß nichtsdestoweniger die Weltwohlfaht steigen oder sinken kann, weil die Preisveränderungen, die die Zollunion in den Unionsländern bewirkt, dort zu Nachfrageänderungen führen, die ihrerseits Handelsveränderungen zwischen den Unionsländern, aber auch zwischen diesen und dem Drittland induzieren. Der Austausch von Tuch und Wein nimmt zwischen den Unionsländern zu, mit der Folge, daß der Austausch von Tuch und Butter einerseits und von Wein und Butter andererseits zwischen den jeweiligen Unionsländern und dem Drittland abnimmt. Die entsprechenden Wohlfahrtsänderungen können nur dem Konsumeffekt zugerechnet werden.

Wann ist nun dieser Konsumeffekt positiv, wann negativ? Die Antwort ist einfach: Wenn die Wohlfahrtsgewinne aus den Handelsexpansionen zwischen den Unionsländern größer sind als die Wohlfahrtsverluste aus den Handelsschrumpfungen zwischen den Unionsländern und dem Drittland, ist er positiv, im anderen Falle negativ. Wir werden auf dieses Beispiel in einem späteren Kapitel zurückkommen.

Auf dem dargelegten theoretischen Fundament aufbauend, unternahm MEADE eine umfassende Untersuchung der verschiedenen Handelsvolumenänderungen, die entstehen können, wenn ein Land einem anderen

1) J.E. MEADE, Customs Unions, a.a.O., Chapter 3. Die Annahmen, die in diesem Beispiel gemacht werden, sind restriktiver als die von MEADE sonst verwendeten Annahmen. Vgl. oben S. 66.

eine Zollpräferenz gewährt.¹⁾ Er fragt etwa, was geschieht, wenn ein Land A seinen Importzoll auf ein Gut Y zugunsten eines Landes B senkt und wenn dieses Gut im Verbrauch oder in der Produktion komplementär zu einem Gut X ist, das Land A exportiert.²⁾ Diese und ähnliche Überlegungen über die Auswirkungen einer Zollpräferenz führen ihn zu der Erkenntnis, daß VINER bei seiner einfachen Unterscheidung in Handelsschaffung und Handelsablenkung insbesondere zwei Handelsvolumenänderungen nicht berücksichtigt:³⁾

Nehmen wir an, England und Amerika bezögen ihren Wein aus Deutschland und Frankreich, wobei Frankreich vornehmlich Amerika, Deutschland vornehmlich England beliebere. Deutscher und französischer Wein seien vollkommen identisch. England möge nun seinen Zoll auf französischen Wein senken, nicht dagegen auf deutschen Wein. Die englischen Konsumenten substituieren dann deutschen durch französischen Wein. Während die französische Produktion und der französische Preis steigen, sinken die deutsche Produktion und der deutsche Preis. Die natürliche Folge ist, daß die amerikanischen Konsumenten französischen durch deutschen Wein substituieren.

Versucht man, die erfolgten Handelsvolumenänderungen in VINERS Schema der Handelsschaffung und Handelsablenkung einzuordnen, stellt man fest, daß sich die Verringerung der amerikanischen Einfuhr französischen Weins und die Zunahme der amerikanischen Einfuhr deutschen Weins unmittelbar weder der Handelsschaffung noch der Handelsablenkung zuordnen lassen. MEADE macht deshalb darauf aufmerksam, daß die Verringerung der Einfuhr der Drittlän-

1) J.E. MEADE, Trade and Welfare, a.a.O., Chapter 32; ders., Customs Unions, a.a.O., insbes. Chapter 5.

2) Es ist zu erwarten, daß Land A den Export von X einschränkt.

3) J.E. MEADE, Trade and Welfare, a.a.O., S. 525; ders., Customs Unions, a.a.O., S. 76-80.

der aus den Unionsländern ein wichtiges Argument gegen Zollunionen ist,¹⁾ wenn auch andererseits die Ausdehnung des Handels zwischen den Drittländern dieses Argument abschwächt.²⁾

Der Vorwurf, den hier MEADE gegen VINER erhebt, nämlich die Vernachlässigung zweier bedeutsamer Handelsvolumenänderungen, ist allerdings nicht ganz gerechtfertigt, zumindest nicht in bezug auf die Verringerung der Einfuhr der Drittländer, denn wie wir gesehen haben, impliziert das VINER-Konzept eine Verringerung der Einfuhr der Drittländer, freilich in einem allgemeineren Sinne als MEADE diese sieht. MEADE legt Wert auf die Feststellung, daß die Einfuhrverringerung der Drittländer bei demselben Gut erfolgen kann, bei dem ein Unionsland einem anderen eine Zollpräferenz gewährt hat, während VINER offen läßt, bei welchen Gütern die Einfuhr der Drittländer aus den Unionsländern schrumpft.

2. MEADES Schlußfolgerungen

MEADE hat ebenso wie VINER aus seinen Überlegungen eine Reihe von Schlußfolgerungen gezogen, die sich auf die Bedingungen, unter denen eine Zollunion die Weltwohl-
fahrt erhöht, beziehen. Die wichtigsten unter ihnen sind folgende:³⁾

- (1) Eine Zollunion "stellt einen Abbau von Handelshemmnissen dar, der in allen Fällen zu einer gewissen primären Handelsexpansion führt, und aus dieser Handelsexpansion wird sich fast immer ein erheblicher Gewinn ergeben."

Hierbei versteht MEADE unter der p r i m ä r e n

1) J.M. MEADE, Customs Unions, a.a.O., S. 76.

2) Ebenda, S. 80.

3) Ebenda, Chapter 8. Die in diesem Kapitel vorgenommene Nummerierung von (1) bis (6) weicht von MEADES Zählung ab. Die Zitate sind Übersetzungen des Verfassers.

H a n d e l s e x p a n s i o n die Importausweitung eines Landes bei einem Gut, für das es einem anderen Land eine Zollpräferenz gewährt hat, wobei vorausgesetzt wird, daß alle Einkommen und alle Preise - mit Ausnahme des Preises des betreffenden Gutes im präferenzgewährenden und im präferenzempfangenden Lande - unverändert bleiben.¹⁾ Die primäre Handelsexpansion ist also identisch mit der oben²⁾ definierten Handelsexpansion.

- (2) "Die Bildung einer Zollunion vergrößert um so eher die wirtschaftliche Wohlfahrt, je höher die ursprünglichen Zölle auf Einfuhren in die Partnerländer sind. Die Beseitigung der Zölle auf den Handel zwischen ihnen verursacht zwangsläufig eine gewisse Expansion ihres gegenseitigen Handels. Das Ausmaß dieser Expansion und der Gewinn von jeder Einheit dieser Expansion wird um so größer sein, je höher die Handelshindernisse sind, die beseitigt werden."

Das heißt, daß die Weltwohlfahrt um so eher steigen wird, je **a u t a r k e r** die Partnerländer vor der Entstehung der Union waren.

- (3) "Eine Zollunion zwischen zwei Ländern wird um so eher die wirtschaftliche Wohlfahrt erhöhen, wenn jedes der Hauptanbieter des anderen für die Güter ist, die es nach dem anderen exportiert, und wenn jedes der Hauptmarkt für das andere für die Produkte ist, die es von dem anderen importiert."

In diesem Falle kann es offenbar kaum zu Handelsablenkungen kommen.

- (4) "Die Bildung einer wirtschaftlichen Union hebt um so eher die wirtschaftliche Wohlfahrt, je niedriger die Importzölle in der übrigen Welt (sind), aber je größer die Zahl der unabhängigen Zollgebiete (ist), in die die übrige Welt aufgeteilt ist."

1) Siehe: Teil II. B. III. b)

2) Teil I. A. III. 2. b)

Hier wird einmal eine Aussage über die Höhe der Zölle der Drittländer, zum anderen über die Zahl der Drittländer gemacht. Man erkennt, daß MEADE in der ersteren Aussage eine genau entgegengesetzte Position wie VINER einnimmt. Wie verteidigt MEADE seine Position?

MEADE stützt seine vierte These auf drei Argumente, die sich leicht an Hand des obigen Wein-Beispiels erläutern lassen. Das erste Argument zielt auf das Wohlfahrtsge-
wicht der Verringerung der amerikanischen Einfuhr aus Frankreich: Je niedriger der amerikanische Weinzoll ist, desto geringer ist das Wohlfahrtsge-
wicht der Schrumpfung der amerikanischen Weineinfuhr aus Frankreich, denn mit diesem Zoll wird ja diese Handelsverringerng multipliziert. Das zweite Argument betrifft die Zunahme der amerikanischen Weineinfuhr aus Deutschland: Je niedriger der amerikanische Weinzoll ist, desto eher wird es den deutschen Exporteuren gelingen, ihren Wein, der in England nicht mehr im bisherigen Ausmaß abgesetzt werden kann, nunmehr in Amerika zu verkaufen. Und das dritte Argument stützt sich auf die Annahme, daß die deutschen Exporteure um so eher ihren Wein auf andere Absatzmärkte umlenken können, je größer die Zahl der Weinimportländer außerhalb der Union ist.

Vergleicht man die Argumentation von VINER und MEADE miteinander, dann fällt auf, daß die beiden Autoren von verschiedenen Handelsströmen sprechen: VINERS Handelsablenkungen betreffen die Importe der Unionsländer, MEADE hat dagegen die Importe der Drittländer im Auge. MEADE zieht hier offenbar aus seiner Erkenntnis, derzufolge die Schrumpfung der Importe der Drittländer aus den Unionsländern und die Zunahme des Handels zwischen den Drittländern wichtige Zollunionseffekte sind, die VINER angeblich nicht berücksichtigt, einen bedeutsamen Schluß.

(5) "Eine Zollunion hat in einer Welt, in der Handels-

hemmnisse die Form von fixierten Mengenbeschränkungen annehmen, eine geringere Wahrscheinlichkeit, negative sekundäre Rückwirkungen auf die ökonomische Wohlfahrt zu haben, als wenn es Abgaben auf den Import sind."

Unter sekundären Rückwirkungen versteht MEADE Handelsveränderungen aller Art, die von der primären Handelsexpansion induziert werden.¹⁾ Er erläutert seine These an folgendem Beispiel:²⁾

Die Niederlande importieren Stahl von Deutschland und Belgien, wobei für beide Länder Importquoten festgesetzt sind. Der Stahlpreis in den Niederlanden ist folglich höher als in den Exportländern. Vergrößern nun die Niederlande einseitig ihre Importquote für belgischen Stahl, dann sinkt der Stahlpreis in den Niederlanden, ohne daß zunächst die Importe aus Deutschland abnehmen. Die Quote für deutsche Importe wird vielmehr so lange voll beansprucht, wie der Preis in den Niederlanden über dem deutschen Preis liegt. Bis dahin kann die Erhöhung der Quote für belgische Stahlimporte nur Wohlfahrtsgewinne bringen, weil keinerlei Handelsablenkung auftritt.³⁾ Sinkt der niederländische Preis unter den deutschen Preis, hören die niederländischen Importe aus Deutschland auf. Auch dies hebt die Weltwohlfahrt, weil Belgien jetzt billiger produziert als Deutschland. Die Quote auf deutschen Stahl ist ineffektiv geworden.

1) J.E. MEADE Customs Unions, a.a.O., S. 67/68.

2) Ebenda, S. 96ff.

3) ANTE C.-SAIN (Die Auswirkungen der wirtschaftlichen Integration auf ein Drittland, München 1965, S. 30) argumentiert hiergegen, daß die deutsche Wohlfahrt sinke, weil die deutschen Produzenten niedrigere Preise erzielen, wenn der Stahlpreis in den Niederlanden falle. Er übersieht jedoch, daß die deutschen Produzenten stets nur den deutschen Preis, niemals den niederländischen Preis erzielen, denn die niederländischen Importeure kaufen in Deutschland nicht zu niederländischen, sondern zu deutschen Preisen ein.

So erstaunlich dieses Ergebnis ist, es läßt sich doch wohl kein Einwand vorbringen, wenn MEADE daraus folgert, "daß, wenn alle Handelsschranken die Form von festen und unveränderlichen quantitativen Beschränkungen annehmen, eine Zollunion die wirtschaftliche Wohlfahrt vergrößern muß."¹⁾

- (6) "Die Bildung einer Zollunion hebt um so eher die wirtschaftliche Wohlfahrt, je größer die Möglichkeit für Ersparnisse bei der Massenproduktion in jenen Wirtschaftszweigen in der Union ist, die nun in der Lage sind, sich durch Unterbietung gleicher Wirtschaftszweige in anderen Teilen der Union auszudehnen."

Diese Aussage entspricht VINERS neunter These. MEADE formuliert lediglich insofern allgemeiner als jener, als er sich nicht auf die Fälle beschränkt, in denen Wirtschaftszweige im Zollunionsgebiet durch Ausdehnung ihrer Produktion zu niedrigeren Stückkosten gelangen als die mit den niedrigsten Kosten produzierenden Drittländer. Er berücksichtigt vielmehr auch, daß die Verluste aus Handelsablenkungen um so unbedeutender sind, je stärker die Stückkosten in den Wirtschaftszweigen sinken, denen es gelang, die Drittländer von den Märkten der Union zu verdrängen, obwohl sie nach wie vor höhere Kosten haben als jene.

1) J.E. MEADE, Customs Unions, a.a.C., S. 98, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

II. Der Beitrag der MEADE-Nachfolger

1. Das Konzept der MEADE-Nachfolger

Im Anschluß an MEADE versuchten einige Autoren, u.a. H.G. JOHNSON¹⁾, D.D. HUMPHREY und C.E. FERGUSON²⁾ und J. WEMELSFELDER³⁾, den partialanalytischen Ansatz von MEADE weiterzuentwickeln. Es ist eigentlich falsch, von "ihrem" Konzept zu sprechen, weil es einfach das MEADESCHE ist, das sie benutzen. Ihre Untersuchungen unterscheiden sich jedoch insofern von denen MEADES, als sie sich einer anderen *I n t e r p r e t a t i o n* dieses Konzepts bedienen. Dies soll im folgenden näher erörtert werden.⁴⁾

In dem obigen Beispiel, an Hand dessen wir das FLEMING-MEADE-Konzept erläuterten, wurde nur eine kleine Zollsenkung von 100 auf 98 DM, also von zwei Prozent, unterstellt. Derartige Zollsenkungen sind natürlich für die Bildung einer Zollunion nicht charakteristisch, vielmehr die *g ä n z l i c h e* diskriminatorische Beseitigung eines Zolls. Bei großen Zollsenkungen entsteht jedoch

-
- 1) The European Common Market - Risk or Opportunity? A British View, Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 79 (1957); ders., Discriminatory Tariff Reduction: A Marshallian Analysis, The Indian Journal of Economics, Bd. 38 (1957); ders., Marshallian Analysis of Discriminatory Tariff Reduction: An Extension, The Indian Journal of Economics, Bd. 39 (1958); ders., The Gains from Freer Trade with Europe: An Estimate, Manchester School of Economics and Social Studies, Bd. 26 (1958); ders., The Economic Theory of Customs Union, a.a.O.; ders., An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining, and the Formation of Customs Unions, The Journal of Political Economy, Bd. 73 (1965).
 - 2) D.D. HUMPHREY und C.E. FERGUSON, The Domestic and World Benefits of a Customs Union, *Economia Internazionale*, Bd. 13 (1960).
 - 3) Welfare and Tariff Preferences, Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 85 (1960).
 - 4) Vgl.: J.E. MEADE, Trade and Welfare, a.a.O., S. 531ff.; sowie: A.C. FIGOU, Protective and Preferential Import Duties, 3. Aufl., London 1968, S. 85-100.

ein theoretisches Problem: Der Preisunterschied zwischen dem Inland und dem Partnerland verringert sich im Laufe des Zollabbaus um einen infinitesimalen Betrag. Man darf deshalb nicht mehr einfach den ursprünglichen Preisunterschied zwischen dem Inland und dem Partnerland verwenden, um den Wohlfahrtseffekt der Handelsexpansion zu errechnen. Wie läßt sich dieses Problem lösen?

In Fig. 5 stellt N die Importnachfragekurve des Inlandes und A_p die Exportangebotskurve des Partnerlandes für Weizen dar. Da das Inland einen spezifischen Importzoll auf Weizen erhebt, erhält man A'_p , indem man A_p um den Zollbetrag nach oben verschiebt. Vor der Entstehung der Zollunion muß dann im Inland das Marktgleichgewicht im Punkt B liegen.

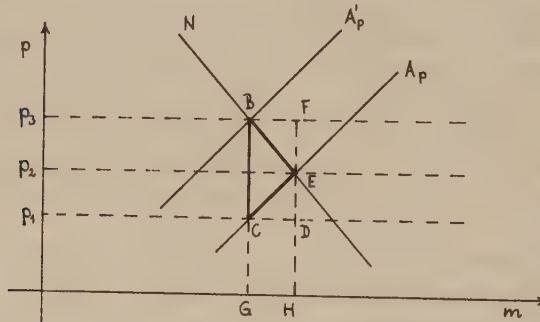


Fig. 5

Wird der Zoll beseitigt, stellt sich ein neues Gleichgewicht in E ein. Würde man nun, um den Wohlfahrtseffekt der Zollbeseitigung zu ermitteln, die Zollbelastung (BC) mit der Einfuhrzunahme (GH) multiplizieren, erhielte man einen Betrag, der graphisch durch die Fläche $BCDE$ wiedergegeben würde – ein Wohlfahrtsgewinn, der die mit dem sinkendem Zoll abnehmende Preisdifferenz zwischen Import- und Exportland unberücksichtigt ließe. Zerlegt man jedoch die Zollsenkung in infinitesimal kleine Schritte, dergestalt, daß man A'_p langsam an A_p annähert, dann ergibt

sich nur die Fläche BEC, die mathematisch gleich dem Integral der Wohlfahrtszuwächse der infinitesimalen Zollsenkungen ist.

Übertragen wir diese Methode nun auf den realistischen Fall, in dem auch das Drittland Weizenanbieter ist. In Fig. 6 sind A_p und A'_p die Angebotskurven des Partnerlandes und A_d und A'_d die des Drittlandes. Der ursprüngliche Weizenpreis im Inland ist p_4 , der im Partnerland und im Drittland p_2 ; $p_4 - p_2$ entspricht also dem spezifischen Zoll des Inlandes. Dabei werden vom Inland aus dem Partnerland $p_4 B$ und aus dem Drittland FE Einheiten Weizen importiert. Bei der Bildung der Zollunion geht A'_p in A_p über, wodurch der Preis im Inland von p_4 nach p_3 sinkt und der Preis im Partnerland von p_2 nach p_3 steigt. Die Einfuhr aus dem

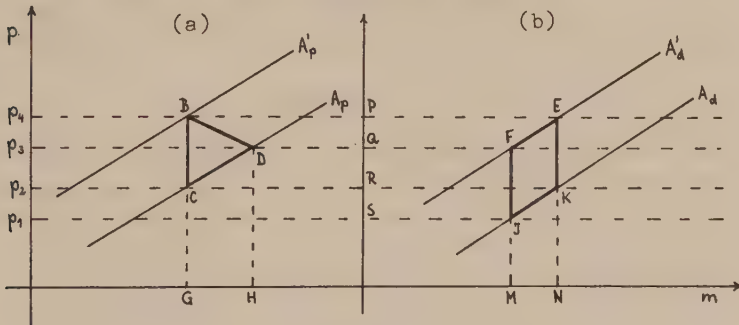


Fig. 6

Partnerland erhöht sich folglich um GH, während die aus dem Drittland um MN fällt. Es ist unschwer einzusehen, daß sich die Weltwohlfahrt um BDC vergrößert und um EKIF verringert.

An Hand dieser Darstellung läßt sich zeigen, daß das MEADESCHE Konzept der Wohlfahrtsmessung darauf hinausläuft, Veränderungen der Konsumentenrenten, Produzentenrenten und Zolleinnahmen gegeneinander aufzuaddieren. Betrachten wir zunächst Fig. 5. Die Fläche $p_3 B E p_2$ stellt die Vergrößerung der Konsumentenrente, die die Inländer

aus dem Weizen des Partnerlandes gewinnen, dar. Die Fläche $p_2^{BCp_1}$ entspricht der Vergrößerung der Produzentenrente, die den Produzenten des Partnerlandes aus ihrer Weizenausfuhr zufällt. Subtrahiert man von der Summe dieser Flächen die in Wegfall geratenden Zolleinnahmen $p_3^{BCp_1}$, so verbleibt die Fläche BEC. Analog ergibt sich für Fig. 6(a):

$$BDG = p_4^{BDp_3} + p_3^{DCp_2} - p_4^{BCp_2}.$$

In Fig. 6(b) stellt die Fläche FEFQ die Erhöhung der Konsumentenrente der Inländer aus der Verbilligung der drittländischen Weizenimporte dar; RKIS ist gleich der Verringerung der Produzentenrente der drittländischen Weizenproduzenten. Da PEKR den ursprünglichen, QFIS den verbleibenden Zolleinnahmen des Inlandes entspricht, stellt (PEKR - QFIS) den Zolleinnahmeverlust des Inlandes dar. Folglich errechnet sich der Verlust aus der Handelsablenkung für die Welt aus:

$$EKIF = FEFQ - RKIS - (PEKR - QFIS).$$

Warum berücksichtigt dieses Modell nicht, daß die Produzentenrente der inländischen Weizenproduzenten sich verringert haben muß, da doch der inländische Weizenpreis gesunken ist? Der Grund liegt darin, daß die inländischen Weizenkonsumenten einen genau gleichhohen Zuwachs ihrer Konsumentenrente dafür erhalten haben. Entsprechendes läßt sich für die Konsumentenrente im Partnerland sagen: Da der Weizenpreis im Partnerland gestiegen ist, muß sie gesunken sein; auf der anderen Seite ist jedoch die Produzentenrente im Partnerland in genau der gleichen Höhe gestiegen. Und schließlich gilt für die Konsumentenrente der drittländischen Weizenkonsumenten, daß sie auf Kosten der drittländischen Weizenproduzenten gestiegen ist.

Somit ergibt sich, daß Änderungen von Produzentenrenten aus dem Verkauf von Gütermengen, die im Land der Produktion konsumiert werden, den Wohlstand nicht berühren, weil sie durch gleichhohe, aber entgegengesetzte Änderun-

gen der Konsumentenrenten kompensiert werden. Es zeigt sich also auch bei dieser Interpretation des MEADE-Konzepts, daß Inlandsumsätze wohlfahrtsneutral sind.

2. Die Ergebnisse der MEADE-Nachfolger

a) In Fig. 6 stellt GH die Vergrößerung der Importe des Inlandes aus dem Partnerland und MN die Handelsablenkung dar. Die Handelsexpansion ist folglich gleich der Differenz von GH und MN. Bezeichnet man den Zoll des Inlandes $p_4 - p_2 = p_3 - p_1$ mit Z, dann ergibt sich die Fläche des Dreiecks BDC mit $1/2Z \Delta I_p$ und die Fläche des Parallelogramms EKIF mit $Z \Delta I_d$. Die Veränderung der Weltwohlfahrt beträgt also¹⁾

$$\begin{aligned} & 1/2Z \Delta I_p - Z \Delta I_d \\ &= 1/2Z(\Delta I + \Delta I_d) - Z \Delta I_d \\ &= 1/2Z(\Delta I - \Delta I_d). \end{aligned}$$

Das ist ein überraschend einfaches Ergebnis. Es besagt, daß sich die Weltwohlfahrt vergrößert, wenn die Handelsexpansion größer als die Handelsablenkung ist.²⁾

Ist dies eine Bestätigung für VINERS These, derzufolge die Weltwohlfahrt steigt, wenn die Einkommenserhöhungen aus Handelsschaffungen die Einkommensminderungen aus Handelsablenkungen überwiegen? Diese Frage muß man aus zwei verschiedenen Gründen verneinen: Erstens ist die Handelsexpansion etwas anderes als die Handelsschaffung - sie ist um die Konsumausweitung größer als diese - und zum zweiten stellen die Größen ΔI und ΔI_d in den obigen Formeln nicht Einkommens- sondern Handelsvolumenänderungen dar.

1) H.G. JOHNSON, Discriminatory Tariff Reduction: A Marshallian Analysis, a.a.C., S. 47.

2) Man beachte, daß dies nicht identisch ist mit der Aussage, daß sich die Einfuhr des Inlandes vergrößert. Diese muß sich vielmehr um mehr als den Betrag der Handelsablenkung vergrößern.

Weiterhin zeigt das obige Ergebnis, daß der Zoll des Inlandes (Z) das Vorzeichen der Weltwohlfahrtsänderung (Abnahme oder Zunahme) nicht beeinflusst.¹⁾ HUMPHREY und FERGUSON²⁾ sehen hierin eine bedeutsame Korrektur von MEADES zweiter These, der dort die Vermutung ausspricht, daß die Weltwohlfahrt um so eher steigt, je höher die ursprünglichen Zölle der Unionsländer sind.

b) Die Wohlfahrtsveränderung des D r i t t l a n d e s besteht einzig in einem Verlust an Produzentenrente, wie er durch die Fläche RKIS dargestellt wird. Dieser Verlust ist um so größer, je größer der ursprüngliche Handel zwischen dem Inland und dem Drittland (RK) war, je kleiner die Handelsablenkung ist und je stärker der Preis im Inland fällt.

An diesem Ergebnis ist die Aussage über die Handelsablenkung bemerkenswert: Nicht eine kleine, sondern eine große Handelsablenkung ist für das Drittland von Vorteil. Dies scheint VINERS Argumentation völlig zu widersprechen, aber wie eine kleine Überlegung zeigt, ist dies nicht der Fall: In VINERS Modell kommt es bei einem beliebigen Gut e n t w e d e r zu einer Handelsschaffung o d e r zu einer Handelsablenkung, im MEADE-Modell treten jedoch Handelsschaffung, Handelsablenkung und Konsumausweitung bei jedem Gut gleichzeitig auf. Der Verlust des Drittlandes ist hier logischerweise um so größer, je unelastischer dessen Exportangebot ist, je weniger es also auf Preissenkungen mit Exporteinschränkungen reagiert. Diese Tatsache ändert nichts an VINERS Feststellung, daß eine Zollunion für das Drittland um so nachteiliger ist, je mehr sie sich in Handelsablenkungen s t a t t in Handelsschaffungen niederschlägt.

1) Streng genommen ist es, um diese Aussage machen zu können, noch notwendig, ΔI und ΔI_d in ihre Bestimmungsgrößen zu zerlegen, da sie ja selbst Funktionen von Z sind. Es ergibt sich dadurch jedoch keine Modifizierung des Ergebnisses.

2) The Domestic and World Benefits of a Customs Union, a.a.O., S. 211.

c) Während sich die Wohlfahrt des Drittlandes nur verschlechtern kann, kann sich die des Partnerlandes nur verbessern. Die Fläche p_3DCp_2 stellt den Gewinn des Partnerlandes an Produzentenrente dar. Er ist um so größer, je größer der ursprüngliche Handel zwischen dem Inland und dem Partnerland ist, je größer die Handelsexpansion ist und je weniger der Preis im Inland fällt.

d) Die Wohlfahrtsänderung des Inlandes setzt sich zusammen aus der Vergrößerung der Konsumentenrente, bedingt durch den Handel mit dem Partnerland und dem Drittland, und aus seinen Zolleinnahmeverlusten bei diesen Handelsströmen. Hieraus ergibt sich, "daß ein Nettogewinn um so wahrscheinlicher ist, je größer der Umfang der Handelsexpansion, je geringer der Umfang der Handelsablenkung, je größer der ursprüngliche Handel mit dem Ausland¹⁾, je geringer der ursprüngliche Handel mit dem Partner und je größer die Verringerung des inländischen Preises des Gutes (je geringer die Erhöhung des Preises des Partners) in bezug auf die Zollhöhe ist."²⁾

e) Die Wohlfahrtsänderung der Union besteht aus der Wohlfahrtsänderung der Welt, vermindert um den Verlust des Drittlandes. Deshalb erhöht sich die Wohlfahrt der Union um so eher, "je größer die Handelsexpansion ist, je weniger Handel abgelenkt wird, je größer der ursprüngliche Handel mit dem Drittland und je größer die Verringerung des inländischen Preises des Gutes ist."³⁾

III. Implikationen des MEADESCHEN Ansatzes

a) MEADES Wohlfahrtskonzept ist ein kardinale s Nutzenkonzept mit i n t e r p e r s o n a l e m Nutzen-

1) Gemeint ist das Drittland.

2) H.G. JOHNSON, Discriminatory Tariff Reduction: A Marshallian Analysis, a.a.O., S. 45/46, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

3) Ebenda, S. 46, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

vergleich auf internationaler Ebene, welches außerdem unterstellt, daß der Grenznutzen des Geldes für alle Individuen in allen Ländern gleich ist.¹⁾ Daß ein Konzept mit derartigen Annahmen für die Mehrzahl der heutigen Wohlfahrtstheoretiker nicht akzeptabel sein dürfte, liegt auf der Hand.

MEADE hat sein Wohlfahrtskriterium in seiner "Trade and Welfare" zu rechtfertigen versucht. Der Kern dieser Rechtfertigung liegt in folgendem: Der Grenznutzen des Geldes ist zugegebenermaßen keine objektiv meßbare und interpersonal vergleichbare Größe. Er unterliegt vielmehr

"politischen oder moralischen Einschätzungen, die der Ökonom als solcher durch die Politiker vorgegeben akzeptieren muß. Im folgenden werden wir deshalb annehmen, daß die Politiker bereit sind, den Einkommen der verschiedenen Bürger oder Gruppen von Bürgern A,B,C,D etc. gewisse 'Verteilungsgewichte' zuzuordnen, in dem Sinne, daß sie bereit sind zu sagen, ob es ein halb, doppelt oder dreimal so wichtiges Ziel der Politik ist, \$1 zu dem Einkommen von B als zu dem Einkommen von A hinzuzufügen. Der Ökonom als solcher kann lediglich jede Partei über die politischen Implikationen seiner eigenen Gewichtung beraten."²⁾

Unter diesem Gesichtspunkt betrachtet erhebt MEADES Untersuchung einen sehr viel bescheideneren Anspruch auf "Richtigkeit" als die VINERS. Sie versucht lediglich, jenen Politikern, die dem Einkommen aller Individuen der Welt das gleiche Verteilungsgewicht zuzuordnen gewillt sind, ein Wegweiser zu sein. MEADE würde es keineswegs ablehnen, daß die gleiche Untersuchung unter der Annahme durchgeführt würde, daß man den Wirtschaftssubjekten der Welt unterschiedliche Verteilungsgewichte zuordnete, wodurch sich die Ergebnisse sicherlich ändern würden. Das ist durchaus möglich, nur bescheidet er sich in seiner Analyse auf die Untersuchung des einfacheren Falles.

1) Vgl.: W.M. CORDON, Recent Developments in the Theory of International Trade, a.a.O., S. 42ff.

2) J.E. MEADE, Trade and Welfare, a.a.O., S. 70.

Diese Argumentation sieht wie ein Trick aus, um interpersonale Nutzenvergleiche und die kardinale Nutzenmessung durch die Hintertür wieder in die Wissenschaft einzulassen. Und doch entbehrt sie zweifellos nicht eines richtigen Kerns: Die Zollunionstheorie ist ein Bestandteil der Theorie der Wirtschaftspolitik, will also dem Wirtschaftspolitiker Einsichten für politisches Handeln vermitteln. Der Wirtschaftspolitiker ordnet nun aber tatsächlich, auch wenn er sich dessen nicht bewußt ist, den Einkommen der Wirtschaftssubjekte (gleiche oder verschiedene) Verteilungsgewichte zu, beispielsweise wenn er die Landwirtschaft als subventionierungsbedürftig betrachtet oder wenn er für ein maximales Wachstum des Sozialprodukts eintritt. Verteilungsgewichte sind also eine politische Realität. Inwiefern sie in ihrer Höhe gerechtfertigt sind, ist eine Frage, die außerhalb der wissenschaftlichen Erkenntnismöglichkeit steht.

b) Die Ergebnisse des MEADE-Modells sind nur gültig, wenn man unterstellt, daß sich die Angebots- und Nachfragekurven in keinem Lande verschieben. Aus diesem Grunde gelten für die Ergebnisse des MEADE-Modells sämtliche Einschränkungen, die auch für die Ergebnisse der Zollpräferenztheorie gelten.¹⁾ Das heißt aber: MEADE kann mit seinem Modell streng genommen nur die Analyse der "primary changes" einer Zollpräferenz²⁾ bewältigen, die zur Voraussetzung hat, daß alle Einkommen und alle Preise - mit Ausnahme des Preises des betreffenden Gutes im präferenzgewährenden und im präferenzempfangenden Lande - unverändert bleiben. MEADE weist zwar diesen Vorwurf zurück, indem er sich darauf beruft, nur die Wirkungen infinitesimal kleiner Zollsenkungen untersuchen zu wollen. Aber dies ist natürlich für eine Zollunionstheorie, die viel eher die gänzliche Beseitigung von Zöllen im Auge haben muß, eine sehr bedeutende Einschränkung.³⁾

1) Vgl. oben: Teil I. A. IV.

2) Vgl. oben S. 73

3) Vgl.: R.G. LIPSEY, Survey, a.a.O., S. 506;
J. VANEK, General Equilibrium, a.a.O., S. 12.

C. Präferentielle Optimalzölle

I. Die Fragestellung

Die Wohlfahrtstheorie kennzeichnet mit dem Begriff des FARETO-Optimums den Zustand einer Wirtschaft, in dem kein Individuum seine Wohlfahrt verbessern kann, ohne daß sich die eines anderen verschlechtert. Die Bedingungen, unter denen das FARETO-Optimum verwirklicht wird, nennt man FARETIANISCHE Optimalbedingungen. Sind in einer Volkswirtschaft nicht alle von ihnen erfüllt und ist es weiterhin unmöglich, alle Abweichungen vom FARETO-Optimum gleichzeitig zu beseitigen, dann sagt man, daß nur eine "zweitbeste" Lösung möglich ist. Die Theorie, die sich mit der Auffindung solcher zweitbesten Lösungen befaßt, nennt man die Theorie des Zweitbesten.

Das fundamentale Theorem dieser Theorie besagt:¹⁾

"Wenn in ein allgemeines Gleichgewichtssystem eine Störung eingeführt wird, die die Erreichung eines der FARETIANISCHEN Bedingungen verhindert, sind die anderen FARETIANISCHEN Bedingungen, obgleich immer noch erreichbar, im allgemeinen nicht mehr erstrebenswert...Aus diesem Theorem folgt der wichtige Umkehrsatz, daß es a priori keine Möglichkeit gibt, zwischen verschiedenen Situationen, in denen einige der FARETIANISCHEN Bedingungen erfüllt sind, während andere nicht erfüllt sind, zu entscheiden...Es folgt deshalb, daß in einer Situation, in der zahlreiche Störungen bestehen, die die Erfüllung der FARETIANISCHEN Optimalbedingungen verhindern, die Beseitigung irgendeiner Störung die Wohlfahrt oder Produktionsleistung beeinflussen kann, indem sie sie hebt, senkt oder unverändert läßt."

Das heißt auf die Zollunionstheorie angewandt: Obwohl universeller Freihandel die Weltwohlfahrt maximiert, wenn in allen Ländern alle FARETIANISCHEN Optimalbedingungen verwirklicht sind, muß die Entstehung einer Zollunion

1) R.G. LEESEY und K. LANCASTER, The General Theory of Second Best, a.a.O., S. 11/12, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

nicht notwendigerweise die Weltwohlfahrt erhöhen. Der Grund ist nicht nur darin zu sehen, daß bei der Entstehung einer Zollunion nicht damit gerechnet werden kann, daß in allen Ländern der Welt - wenn überhaupt in irgendeinem - alle PARETIANISCHEN Optimalbedingungen gleichzeitig erfüllt sind. Vielmehr könnte man auch dann, wenn dies der Fall wäre, nicht mit Sicherheit annehmen, daß eine Zollunion die Weltwohlfahrt erhöhte: Bei der Entstehung einer Zollunion wird immer nur ein Teil der "Störungen", die den Freihandel verhindern, nämlich die Handelshindernisse zwischen den Unionsländern, abgebaut, während die übrigen "Störungen" - die Handelshemmnisse zwischen den Unionsländern und den Drittländern einerseits und die zwischen den Drittländern untereinander andererseits - bestehen bleiben.

Die Vertreter dieser Theorie haben nun eine völlig neue Fragestellung in die Zollunionstheorie eingeführt: In welchem Ausmaß sollten Länder, die ihre Zölle gegenseitig abzubauen gedenken, diese tatsächlich abbauen, wenn sie entschlossen wären, ihre eigene Wohlfahrt oder die der gesamten Welt zu maximieren? Es geht diesen Theoretikern also nicht darum, wie sich die Wohlfahrt der Unionsländer, der Drittländer oder der gesamten Welt als Folge der Entstehung einer vollständigen Zollunion in der Wirklichkeit ändert, sondern um die Ermittlung präferentieller Optimalzölle. Nach dem oben Gesagten ist diese Fragestellung eindeutig ein Anwendungsfall der Theorie des Zweitbesten.

Wir wenden uns zunächst der Ermittlung des Präferenzzolls zu, der die Weltwohlfahrt maximiert.

II. Der Optimalzoll für die Maximierung der Weltwohlfahrt

Zu diesem Problem liegt eine Untersuchung von MEADE vor, die ein bedeutsames Ergebnis zutage brächte. MEADES Gedankenföhrung läßt sich an Hand von Fig. 6 erläutern:¹⁾

1) Vgl.: J.E. MEADE, Trade and Welfare, a.a.O., S. 531ff; ders.: Customs Unions, a.a.O., S. 48ff.

Wenn das Inland seinen Zoll auf Weizen aus dem Partnerland Schritt für Schritt verringert, verschiebt sich A'_p gegen A_p , während A'_d seine Lage beibehält. Jede zusätzliche Tonne Weizen, die das Inland aus dem Partnerland importiert, erhöht aber die Weltwohlfahrt weniger als die vorhergehende: Die erste zusätzliche Tonne erhöht die Weltwohlfahrt um BC, die letzte ist wohlfahrtsneutral. Auf der anderen Seite verringert sich jedoch die Weltwohlfahrt mit jeder Tonne drittländischen Weizens, die durch den Weizen aus dem Partnerland ersetzt wird, um den gleichen Betrag: Die erste Tonne verringert die Weltwohlfahrt um EK, die letzte um FI.

Daraus könnte man folgern, daß jede Vergrößerung der Zollpräferenz zugunsten des Partnerlandes die Weltwohlfahrt sukzessive vermindern müßte. Aber das wäre nur dann der Fall, wenn die Zollpräferenz nichts anderes bewirkte als eine Substitution von Weizen aus dem Drittland durch solchen aus dem Partnerland. Realistischer ist es jedoch anzunehmen, daß die Weizenimporte aus dem Partnerland stärker zunehmen als die Weizenimporte aus dem Drittland abnehmen, daß also eine *H a n d e l s e x p a n s i o n* stattfindet, weil mit sinkendem Weizenpreis im Inland einerseits die Produktion der inländischen Weizenproduzenten sinkt und andererseits der inländische Weizenverbrauch steigt. Dieser Umstand kann dazu führen, daß die Wohlfahrtszuwächse aus dem zunehmenden Handel zwischen dem Inland und dem Partnerland die Wohlfahrtseinbußen aus dem sich verringernden Handel zwischen dem Inland und dem Drittland überkompensieren.

Nichtsdestoweniger stiftet jede zusätzliche Tonne Weizen aus dem Partnerland einen geringeren Wohlfahrtszuwachs als die vorhergehende, während die Wohlfahrtseinbuße aus jeder weiteren Tonne drittländischen Weizens, die vom inländischen Markt verdrängt wird, gleich bleibt. Es ist deshalb zu erwarten, daß die *N e t t o z u w ä c h s e* der Weltwohlfahrt sich in dem Maße verringern oder gar in Verluste

umschlagen werden, in dem die Zollpräferenz vergrößert wird.

Diese Überlegungen lassen folgende Zusammenhänge erkennen:

- (1) Verringert bereits eine kleine Zollpräferenz zugunsten eines Landes die Weltwohlfahrt, dann ist anzunehmen, daß jede Vergrößerung dieser Zollpräferenz die Weltwohlfahrt weiter reduziert.
- (2) Vergrößert eine kleine Zollpräferenz zugunsten eines Landes die Weltwohlfahrt, so ist anzunehmen, daß die Wohlfahrtszuwächse bei einer Vergrößerung der Zollpräferenz sukzessive abnehmen.
- (3) Es ist denkbar, daß diese Wohlfahrtszuwächse in Wohlfahrtseinbußen umschlagen, noch bevor die Zollpräferenz hundert Prozent erreicht hat.

Da sich also mit der Vergrößerung einer Zollpräferenz die Wohlfahrtszuwächse vermutlich laufend verringern oder die Wohlfahrtseinbußen laufend vergrößern, könnte man folgern, daß es sinnvoller wäre, eine Zollpräferenz nicht bis auf hundert Prozent auszudehnen, sondern zum Beispiel nur bis vierzig Prozent. Man muß sich aber darüber im klaren sein, daß die optimale Zollpräferenz für ein bestimmtes Gut nicht notwendigerweise zwischen null und hundert Prozent liegen muß. Es ist durchaus möglich, daß die präferentielle Beseitigung eines Zolls von der ersten bis zur letzten marginalen Zollsenkung zu Zuwächsen oder Einbußen für die Weltwohlfahrt führen kann. Solange für ein bestimmtes Gut keine Angaben über die relevanten Importangebots- und Importnachfrageelastizitäten vorliegen, ist eine Aussage in bezug auf den Wohlfahrtseffekt nicht möglich.

Man kann jedoch sagen, daß die ersten marginalen Zollsenkungen eines Unionslandes zugunsten eines anderen eine größere Wahrscheinlichkeit haben, die Weltwohlfahrt zu erhöhen und eine geringere Wahr-
scheinlichkeit, sie zu verringern.

lichkeit haben, sie zu verringern, als die letzten.¹⁾
In diesem Sinne ist MEADE zu verstehen, wenn er zu folgendem Ergebnis gelangt: "Eine partielle, allseitige Verringerung ihrer Zölle durch die Partnerländer führt eher zu Gewinn und seltener zu Schaden als die anschließende vollständige Beseitigung dieser Zölle."²⁾ Der präferentielle Optimalzoll für die Maximierung der Weltwohlfahrt liegt also eher z w i s c h e n dem ursprünglichen Zoll und null Prozent als in einem oder jenseits eines dieser beiden Punkte.

III. Der Optimalzoll für die Maximierung der Wohlfahrt eines Unionslandes

Die zweite Untersuchung zum Problem präferentieller Optimalzölle - sie stammt von LIPSEY und LANCASTER³⁾ - bezog sich auf die Wohlfahrt eines einzelnen Unionslandes. Das Modell, das die beiden Autoren verwenden, ist mit dem einfachen Modell, das MEADE für die Erläuterung des K o n s u m e f f e k t s benutzte und in dem der Produktionseffekt einer Zollunion eliminiert ist, faktisch identisch, so daß wir den Beitrag von LIPSEY und LANCASTER an diesem Modell darstellen können:

Nehmen wir an, die Produzenten des Inlandes produzierten lediglich eine bestimmte Menge (C) von Tuch und böten diese zu einem konstanten Preis, den wir gleich 1 setzen, an. Der konstante Weinpreis im Partnerland sei p_w , der konstante Butterpreis im Drittland gleich p_b , jeweils ausgedrückt in Relation zum Tuchpreis im Inland. Das Inland erhebe einen Wertzoll auf Wein in Höhe von $Z_w - 1$ und einen solchen auf Butter in Höhe von $Z_b - 1$. Die Wohlfahrt

- 1) J.E. MEADE, Trade and Welfare, a.a.O., S. 534, insbes. 2. Fußnote; ders.: Customs Unions, a.a.O., S. 51.
- 2) J.E. MEADE, Customs Unions, a.a.O., S. 110, deutsche Übersetzung vom Verfasser.
- 3) The General Theory of Second Best, a.a.O., insbes. S. 18-21. Eine geometrische Interpretation findet sich bei J. VANEK, General Equilibrium, a.a.O., S. 195-210.

des Inlandes sei eine Funktion des inländischen Konsums der drei Güter; für alle Konsumenten werde ein gleicher Grenznutzen des Geldes unterstellt.

Gefragt wird nun, welcher Weinzoll die Wohlfahrt des Inlandes maximiert, wenn der Butterzoll in seiner Höhe nicht geändert wird.

Bezeichnen wir die für alle Inländer gleichen Grenznutzen für Tuch, Wein und Butter mit $\partial u / \partial t$, $\partial u / \partial w$ bzw. $\partial u / \partial b$. Die Gleichgewichtsbedingungen für die inländischen Haushalte sind dann:

$$(1a) \quad \frac{\partial u}{\partial w} : \frac{\partial u}{\partial t} = p_w Z_w : 1 \quad \text{oder} \quad \frac{\partial u}{\partial w} = \frac{\partial u}{\partial t} p_w Z_w$$

$$(1b) \quad \frac{\partial u}{\partial b} : \frac{\partial u}{\partial t} = p_b Z_b : 1 \quad \text{oder} \quad \frac{\partial u}{\partial b} = \frac{\partial u}{\partial t} p_b Z_b.$$

Als makroökonomische Gleichgewichtsbedingung gilt der Ausgleich der Zahlungsbilanz; er ist gegeben, wenn die Summe aus dem inländischen Weinimport (W), dem inländischen Butterimport (B) und dem inländischen Tuchkonsum (T) - bewertet jeweils zu dem relativen Weltmarktpreis - dem Wert der inländischen Tuchproduktion (C) entspricht:

$$(2) \quad W p_w + B p_b + T = C.$$

Bei konstantem Butterzoll sind W, B und T lediglich Funktionen des Weinzolls. Die Änderung der inländischen Wohlfahrt ergibt sich folglich aus:

$$(3) \quad \frac{\partial u}{\partial Z_w} = \frac{\partial u}{\partial t} \frac{\partial t}{\partial Z_w} + \frac{\partial u}{\partial w} \frac{\partial w}{\partial Z_w} + \frac{\partial u}{\partial b} \frac{\partial b}{\partial Z_w}.$$

Unter Verwendung von (1a) und (1b) kann man diese Gleichung überführen in:

$$(4) \quad \frac{\partial u}{\partial Z_w} = \frac{\partial u}{\partial t} \left(\frac{\partial t}{\partial Z_w} + p_w Z_w \frac{\partial w}{\partial Z_w} + p_b Z_b \frac{\partial b}{\partial Z_w} \right).$$

Leitet man Gleichung (2) partiell nach Z_w ab:

$$(5a) \quad p_w \frac{\partial w}{\partial Z_w} + p_b \frac{\partial b}{\partial Z_w} + \frac{\partial t}{\partial Z_w} = 0$$

und setzt den hieraus gewonnenen Ausdruck:

$$(5b) \quad \frac{\partial t}{\partial Z_w} = - p_w \frac{\partial w}{\partial Z_w} - p_b \frac{\partial b}{\partial Z_w}$$

in Gleichung (4) ein, erhält man:

$$(6) \quad \frac{\partial u}{\partial Z_w} = \frac{\partial u}{\partial t} \left[p_w \frac{\partial w}{\partial Z_w} (Z_w - 1) + p_b \frac{\partial b}{\partial Z_w} (Z_b - 1) \right].$$

Werden negative Grenznutzen ausgeschlossen, ist $\partial u / \partial t$ positiv. Folglich haben $\partial u / \partial Z_w$, $\partial w / \partial Z_w$ und $\partial b / \partial Z_w$ das gleiche Vorzeichen. Die Gleichung zeigt, daß die Veränderung der inländischen Wohlfahrt davon abhängt, ob die inländischen Wein- und Butterimporte steigen oder sinken. Wenn beide bei sinkendem Weinzoll steigen, muß auch die inländische Wohlfahrt zunehmen, wenn beide sinken, muß sie abnehmen. Entwickeln sich aber die Wein- und Butterimporte in entgegengesetzter Richtung, ist das Ergebnis unbestimmt.

Da man erwarten muß, daß die Wein- und Butterimporte in der Regel sich in entgegengesetzter Richtung verändern, ist diese Aussage sehr unbefriedigend. In zwei speziellen Fällen kann man jedoch ein eindeutiges Ergebnis vorhersagen:

Erstens: Unter der Voraussetzung, daß die Wertzölle von Wein und Butter gleich hoch sind ($Z_w = Z_b = Z$), vereinfacht sich (6) zu:

$$(7a) \quad \frac{\partial u}{\partial Z_w} = \frac{\partial u}{\partial t} (Z - 1) \left(p_w \frac{\partial w}{\partial Z} + p_b \frac{\partial b}{\partial Z} \right).$$

und wegen (5b) zu:

$$(7b) \quad \frac{\partial u}{\partial Z_w} = - \frac{\partial u}{\partial t} \frac{\partial t}{\partial Z_w} \quad (Z-1).$$

Da $\partial u / \partial t$ wieder positiv ist, wenn negative Grenznutzen ausgeschlossen werden, haben $\partial u / \partial Z_w$ und $\partial t / \partial Z_w$ verschiedene Vorzeichen. Das bedeutet, daß die inländische Wohlfahrt als Folge der Zollsenkung für Wein nur dann zunimmt, wenn der Tuchkonsum sinkt. Steigt er dagegen, dann fällt der Optimalzoll mit dem ursprünglichen Weinzoll zusammen oder er liegt über diesem. Letzterer Fall tritt ein, wenn der Tuchkonsum bei einer Erhöhung des Weinzolls (über seine ursprüngliche Höhe hinaus) abnimmt.

Zweitens: Man kann eine weitere Aussage gewinnen, wenn man Gleichung (6) für den Fall umformt, daß der Weinzoll gleich null ist, während der Butterzoll eine beliebige Höhe hat. Dann gilt:

$$(8) \quad \frac{\partial u}{\partial Z_w} = \frac{\partial u}{\partial t} p_b \frac{\partial b}{\partial Z_w} \quad (Z_b-1).$$

$\partial u / \partial Z_w$ und $\partial b / \partial Z_w$ haben hier gleiche Vorzeichen. Die inländische Wohlfahrt würde sich somit erhöhen, wenn als Folge der Einführung eines niedrigen Weinzolls der inländische Butterimport stiege. In diesem Falle muß man annehmen, daß der gesuchte Optimalzoll für Wein über null Prozent liegt. Sinkt dagegen der inländische Butterimport, dann liegt der Optimalzoll bei null Prozent oder sogar darunter, das heißt bei einer Importsubvention für Wein. Letzterer Fall wäre gegeben, wenn der Butterkonsum im Inland bei der Einführung einer Importsubvention für Wein anstiege.

Worin liegt nun der Aussagewert dieser Überlegungen? In allererster Linie muß man sich darüber im klaren sein, daß das LIPSEY-LANCASTER-Modell nur Aussagen über den Konsumeffekt einer Zollunion zuläßt. Die Möglichkeit

eines Produktionseffekts ist in diesem Modell ausgeschaltet: Handelsschaffungen und Handelsablenkungen sind gleichermaßen unmöglich, weil einerseits eine unveränderliche inländische Produktion unterstellt wird und andererseits alle drei Länder verschiedene Produkte erzeugen, folglich nicht miteinander konkurrieren.

Das Modell zeigt, daß der präferentielle Optimalzoll für ein einzelnes Unionsland mit großer Wahrscheinlichkeit zwischen dem Wertzoll, mit dem das Produkt des Drittlandes belastet wird, und null Prozent liegt. Man erkennt das daran, daß die Bedingungen, unter denen der Optimalzoll einerseits über jenem Zollsatz liegen würde oder andererseits eine Subvention wäre, nur sehr selten erfüllt sein dürften. Denn es ist ebenso unwahrscheinlich, daß der Tuchkonsum im Inland abnimmt, wenn der Weinzoll über den Butterzoll angehoben wird, wie daß der Butterkonsum im Inland bei der Einführung einer Importsubvention für Wein anstiege.

Daraus folgt unmittelbar, daß marginale präferentielle Zollsenkungen in aller Regel positive Wohlfahrtseffekte für das Inland zeitigen, solange der Wertzoll auf dem Produkt des Partnerlandes über dem Wertzoll liegt, mit dem das Produkt des Drittlandes belastet wird.

Und schließlich zeigt das Modell, daß die Wohlfahrt des Inlandes bei Senkung des Zolls, mit dem das Produkt des Partnerlandes belastet wird, unter den Zoll, der auf dem Produkt des Drittlandes liegt, steigt, wenn dabei der Tuchkonsum abnimmt, dagegen sinkt, wenn der Butterkonsum abnimmt; einfacher ausgedrückt: Wird der Weinzoll unter den Butterzoll gesenkt, ist die Substitution von Tuch durch Wein wohlfahrtserhöhend, die Substitution von Butter durch Wein dagegen wohlfahrtsmindernd.¹⁾ Die tatsächliche Lage des

1) Vgl. B. BALASSA, The Theory of Economic Integration, a.a.O., S. 58/59.

Optimalzolls - zwischen dem Zoll, mit dem das Produkt des Drittlandes belastet wird, und null Prozent - wird also dadurch bestimmt, welche Form der Substitution dominiert. Überwiegt bei sinkendem Weinzoll die Substitution von Butter durch Wein, liegt der Optimalzoll hoch, das heißt in der Nähe des Butterzolls, überwiegt dagegen die Substitution von Tuch durch Wein, liegt der Optimalzoll niedrig, das heißt in der Nähe von null Prozent.

Als wichtigstes Ergebnis soll jedoch festgehalten werden, daß LIPSEY und LANCASTER bei der Frage des Wohlfahrtsoptimums eines einzelnen Unionslandes zum gleichen Ergebnis gelangen wie MEADE beim Problem der Weltwohlfahrt.

D. Der Ansatz der Ordinalisten

I. Das Modell

Mit Hilfe des oben¹⁾ verwandten Zwei-Güter-Modells lassen sich nicht nur Aussagen über Veränderungen von Handelsvolumina, Terms of Trade, inländischen relativen Güterpreisen und Zolleinnahmen gewinnen. Man kann mit ihm vielmehr auch zu Wohlfahrtsaussagen gelangen, weil jedem Punkt einer Tauschkurve ein Punkt auf einer Konsum-Indifferenzkurve, die ihrerseits eine bestimmte gesellschaftliche Wohlfahrt repräsentiert, zugeordnet ist.²⁾ Ein Nachteil dieses Modells besteht allerdings darin, daß es die Nachfrage des Staates nach Importgütern, soweit diese durch Zolleinnahmen finanziert ist, nicht berücksichtigt, denn es wird hier die Annahme gemacht, daß der Staat in allen drei Handelsländern seine Zolleinnahmen konsumiert oder stilllegt.

Im folgenden gehen wir deshalb zu einem Modell³⁾ über, das zwar etwas komplizierter ist, jedoch den Importbedarf des Staates, soweit er aus der Verwendung von Zolleinnahmen resultiert, in gewisser Weise berücksichtigt. Es arbeitet nämlich mit der Annahme, daß der Staat seine Z o l l e i n n a h m e n an die Wirtschaftssubjekte des betreffenden Landes r e d i s t r i b u i e r t; diese entscheiden dann vollkommen frei darüber, wie sie sie verwenden wollen. Das ist gleichbedeutend damit, daß der Staat seine Zolleinnahmen ebenso wie die

1) Siehe oben: Teil I. B.

2) Vgl.: J. VANEK, International Trade: Theory and Economic Policy, a.a.O., S. 376ff.

3) Dieses Modell bildet die Grundlage von VANEKS "General Equilibrium..." (a.a.O.), das sich fast ausschließlich mit Wohlfahrtsfragen befaßt. Es fußt auf einem anderen Modell, das GEHRELS und LIFSEY in ihren Beiträgen im Jahre 1956 benutzten. Eine Kritik dieses Modells findet sich in GEHRELS' Rezension von VANEKS "General Equilibrium..." (American Economic Review, Bd. 55, 1965, S. 929-932).

Privaten verwendet.¹⁾ Alle übrigen Annahmen werden beibehalten.

Im folgenden soll zunächst gezeigt werden, wie sich in diesem Modell die Entstehung einer Zollunion auf die Wohlfahrt eines einzelnen Unionslandes auswirkt. In Fig. 7²⁾ sei XY die Transformationskurve dieses Unionslandes; mit k^1 , k^2 , k^3 und k^4 ist sein Konsum-Indifferenzkurvensystem angedeutet. Dieses soll so beschaffen sein, daß es nirgends Schnittpunkte von Indifferenzkurven aufweist und daß Inferiorität von Tuch oder Wein ausgeschlossen ist. Die Steigung von Strahl I entspricht dem Weltmarkttauschverhältnis vor der Entstehung der Zollunion, die Steigung der unterbrochenen Linien, die durch S, U, V und W gehen, dem ursprünglichen Tauschverhältnis im Unionsland. Die unterschiedliche Steigung von Strahl I und diesen unterbrochenen Linien gibt dann die Zollbelastung der Tucheinfuhr durch das Unionsland an.

Bei dem herrschenden Tauschverhältnis im Unionsland muß S der Produktionspunkt des Unionslandes sein, weil in diesem Punkt die Steigung der Transformationskurve gleich dem Tauschverhältnis im Unionsland ist. Den Konsumpunkt des Unionslandes ermittelt man, indem man auf Strahl I (im zweiten Quadranten) den Punkt sucht, in dem die Steigung einer Indifferenzkurve des Unionslandes gleich dem Tauschverhältnis im Unionsland ist. Dieser Punkt möge U auf k^1 sein. Das Unionsland exportiert somit ST Einheiten Wein und importiert UT Einheiten Tuch.

1) C.A. COOPER und B.F. MASSEL (A New Look at Customs Unions Theory, The Economic Journal, Bd. 75, 1965, S. 746) halten auch diese Annahme für nicht akzeptabel. Es ist ihrer Meinung nach notwendig, eine sinnvollere Annahme darüber zu machen, wie der Staat auf seine Zolleinnahmeverluste reagiert. Es genüge nicht, dieses Problem einfach aus der Untersuchung zu eliminieren, indem man eine Redistribution der Zolleinnahmen an die Privaten unterstellt.

2) Vgl.: W.M. CORDON, The Calculation of the Cost of Protection, The Economic Record, Bd. 33 (1957), Fig. 2, S. 43.

Nach der Entstehung der Zollunion möge das Unionsland nur noch mit seinem Unionspartner Handel treiben, wobei das Tauschverhältnis in der Union gleich der Steigung von Strahl III sei. Unter diesen Bedingungen wandert der Produktionspunkt von S nach P und der Konsumpunkt von U nach Z. Punkt P ist dadurch charakterisiert, daß die Steigung der Transformationskurve des Unionslandes gleich dem Tauschverhältnis in der Union ist. In Z ist die Grenzrate der Substitution der beiden Güter im Unionsland gleich dem Tauschverhältnis in der Union.

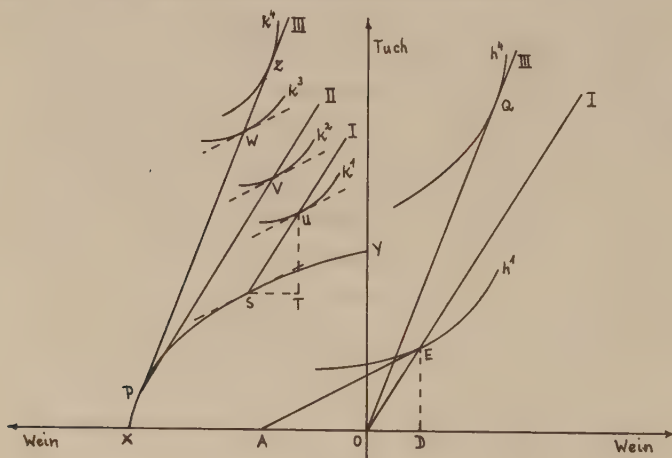


Fig. 7

Die Bewegung des Konsumpunktes von U nach Z kann man in drei Schritte zerlegen:

- (1) Indem die Produzenten des Unionslandes sich an das neue Preisverhältnis¹⁾ anpassen, wird eine Wohlfahrtssteigerung ermöglicht, die der Bewegung von k^1 nach k^2 (von U nach V) entspricht.²⁾ Dies ist der Produktionseffekt.

1) Der Preis des Importgutes Tuch ist relativ zum Preis des Exportgutes Wein gefallen.

2) Strahl II verläuft parallel zu Strahl I.

- (2) Die Steigung von Strahl III ist größer als die von Strahl I; der Weinpreis in der Union ist also höher als der Weinpreis, der vor der Entstehung der Zollunion auf dem Weltmarkt bestand. Somit verbessern sich die Terms-of-Trade des Unionslandes. Dieser positive Terms-of-Trade-Effekt entspricht der Bewegung von k^2 nach k^3 (von V nach W).
- (3) Die Konsumenten können ihr Wohlfahrtsniveau anheben, indem sie den relativ teurer gewordenen Wein durch das relativ billiger gewordene Tuch substituieren. Dieser Konsumeffekt wird durch die Bewegung von k^3 nach k^4 (von W nach Z) dargestellt.

An Hand der Darstellung im zweiten Quadranten von Fig. 7 lassen sich sämtliche Überlegungen der Ordinalisten plausibel machen. Wir wollen uns jedoch mit der noch einfacheren Darstellung im ersten Quadranten begnügen. Dort bedeutet die Ordinate "Tuchimport des Unionslandes" und die Abszisse "Weinexport des Unionslandes". Die Kurven h^1 und h^4 sind Handels-Indifferenzkurven, wobei h^1 dem Wohlfahrtsniveau von k^1 , h^4 dem von k^4 entspricht. Das Dreieck EOD ist kongruent (das heißt form- und inhaltsgleich) mit dem Dreieck UST, so daß der Punkt E das ursprüngliche Handelsgleichgewicht des Unionslandes wiedergibt. Die Steigung von AE entspricht der der unterbrochenen Linien, die durch S, U, V und W gehen.

Das neue Handelsgleichgewicht des Unionslandes wird durch den Punkt Q verdeutlicht. Dessen Koordinaten sind gleich den Koordinatendifferenzen von P und Z.

Der Vorzug dieser Darstellungsweise liegt nicht nur in ihrer Einfachheit. Sie erlaubt vielmehr auch, die Zolleinnahmen des Staates unmittelbar an einer der beiden Achsen des Koordinatensystems abzulesen: Da die Steigung von AE dem ursprünglichen Tauschverhältnis im Unionsland und die Steigung von OE dessen ursprünglichen Terms of

Trade entspricht, muß AD gleich der Weinmenge sein, die die Privaten für die Tuchimporte aufwenden mußten; da hiervon OD Einheiten exportiert wurden, stellt AO die Zolleinnahmen des Staates dar, die dieser allerdings redistribuiert. In Fig. 7 ist AO doppelt so groß wie OD; der Zollsatz des Unionslandes betrug also ursprünglich zweihundert Prozent.

II. Der Fall einer Zollunion komplementärer Länder

1. Das Modell

Wir gehen nun dazu über, den Fall einer Union komplementärer Volkswirtschaften an einem Drei-Länder-Modell¹⁾ (Fig. 8) zu erörtern. Der Einfachheit wird angenommen, daß sich das Weltmarkttauschverhältnis, das der Steigung von Strahl I und II entspricht, nicht ändert. h_p^1 und h_p^2 sind zwei Handels-Indifferenzkurven des Partnerlandes, das - wie das obige Unionsland - Wein anbietet und Tuch nachfragt, h_i^1 und h_i^2 sind zwei Handels-Indifferenzkurven des Inlandes, das Wein nachfragt und Tuch anbietet. Das Konsum-Indifferenzkurvensystem des Partnerlandes muß man sich also im zweiten, das des Inlandes im vierten Quadranten befindlich vorstellen.

Vor der Entstehung der Zollunion liegt folgende Situation vor: Das Partnerland erhebt einen fünfzigprozentigen Wertzoll auf die Einfuhr von Tuch in Einheiten seines Exportgutes Wein. Dieser Zollsatz ist gleich dem Quotienten AO/OD. Die Privaten erhalten ED Einheiten Tuch für AD Einheiten Wein, wovon AO Einheiten als Zollabgaben an den Staat gehen, der diese jedoch wieder den Privaten zuführt. Vollkommen analog zu Punkt E stellt der Punkt C das Handelsgleichgewicht des Inlandes dar.

1) Vgl.: J. VANEK, General Equilibrium, a.a.O., Chapter 2.

Dessen Weinzoll ist ebenso hoch wie der Tuchzoll des Partnerlandes ($BO/OK = 1/2$). Das Inland erhält auf dem Weltmarkt KC Einheiten Wein für OK Einheiten Tuch; die Zollabgaben der Privaten betragen OB Einheiten Tuch. Der Tuchpreis im Inland ist folglich CK/BK . Das Inland importiert OD Einheiten Wein vom Partnerland und $CK-OD$ Einheiten vom übrigen Weltmarkt, also vom Drittland. Es exportiert entsprechend ED Einheiten Tuch nach dem Partnerland und $OK-ED$ nach dem Drittland. Die Strecke OE

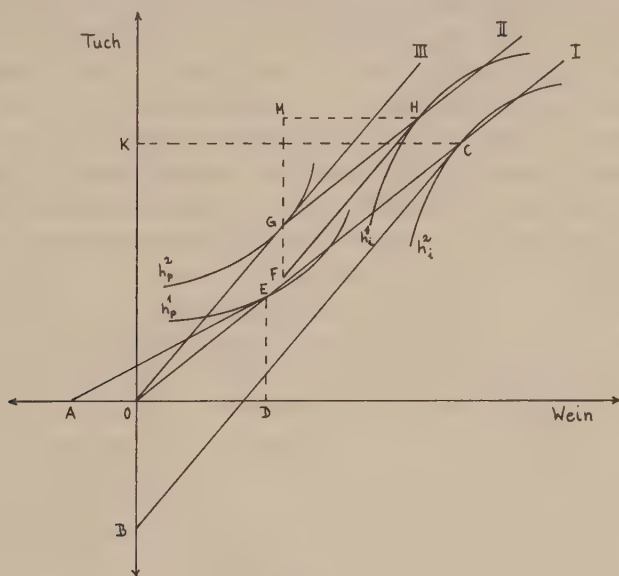


Fig. 8

stellt anschaulich den Handel des Inlandes mit dem Partnerland und die Strecke EC seinen Handel mit dem Drittland dar.

Was geschieht nun, wenn das Inland und das Partnerland zur Zollunion übergehen und wenn der diskriminatorische Zoll der Union gleich den ursprünglichen Zöllen der beiden Länder, also gleich fünfzig Prozent ist? Für das

Partnerland entfallen jegliche Zolleinnahmen. Gleichzeitig steigt die Importnachfrage nach partnerländischem Wein von seiten des Inlandes. Der relative Weinpreis wird folglich im Partnerland steigen, und zwar so lange, bis er das Tauschverhältnis erreicht hat, das im Inland besteht. Im Inland ändert sich das Tauschverhältnis unter den gewählten Annahmen nicht.

Vergleichen wir diese Ausführungen mit Fig. 8. Vor der Entstehung der Zollunion war der relative Weinpreis im Partnerland (Steigung von AE) niedriger als im Inland (Steigung von BC). Folglich wendet sich beim Übergang zur Zollunion die Nachfrage des Inlandes auf das Angebot des Partnerlandes und bewirkt eine Steigerung des dort bestehenden Weinpreises bis zu der durch Strahl III bezeichneten Höhe; Strahl III hat die gleiche Steigung wie BC. Das neue Handelsgleichgewicht des Partnerlandes liegt in G, einem Punkt, in dem Strahl III eine Handelsindifferenzkurve des Partnerlandes tangiert.

Wird in G keine Handelsindifferenzkurve des Inlandes tangiert, dann ist G lediglich Ausgangspunkt für weiteren Handel zwischen dem Inland und dem Drittland. Gesucht ist dann ein Punkt auf Strahl II - einer Parallele zu Strahl I -, in dem eine Handels-Indifferenzkurve des Inlandes die Steigung von Strahl III besitzt. Ein solcher Punkt könnte H sein; die Gerade FH verläuft parallel zu Strahl III und tangiert h_1^1 . FG entspricht den neuen Zolleinnahmen des Inlandes, MG dessen Tuchexport nach und MH dessen Weinimport aus dem Drittland.

Im Ergebnis ist das Handelsvolumen des Drittlandes erheblich gesunken. Man kann dies anschaulich durch einen Vergleich der Strecken CE und GH erkennen. Die Handelsvolumina des Partnerlandes haben sich dagegen in beiden Richtungen vergrößert. Das Inland schließlich hat seine Exporte ausgeweitet und seine Importe eingeschränkt.

2. Modellanalyse

In Fig. 8 wechselt das Handelsgleichgewicht des Partnerlandes von E nach G, wodurch sich seine Wohlfahrt erhöht. Es erhebt sich die Frage, ob dieses Ergebnis unter den gewählten Annahmen notwendigerweise eintritt oder nicht.

Zerlegen wir die Wohlfahrtsänderung in ihre drei Bestandteile: Der Produktionseffekt und der Konsumeffekt müssen positiv sein, weil der relative Preis des Importgutes im Partnerland fällt. Der Terms-of-Trade-Effekt ist offensichtlich positiv. Demnach ist mit Sicherheit eine Wohlfahrtserhöhung zu erwarten.

Welches Ergebnis würde aber eintreten, wenn die Annahme eines unveränderlichen Tauschverhältnisses auf dem Weltmarkt aufgehoben würde? Der relative Weinpreis auf dem Weltmarkt würde sinken, mit der Folge, daß auch der relative Weinpreis in der Union (Strahl III) sinken würde. Nehmen wir an, letzterer würde bis zu dem ursprünglichen Tauschverhältnis auf dem Weltmarkt (Strahl I) fallen. Der Produktionseffekt wäre dann immer noch positiv, desgleichen der Konsumeffekt; ein Terms-of-Trade-Effekt bestünde nicht. Im Ergebnis wäre also die Wohlfahrt des Partnerlandes immer noch gestiegen. Daraus ergibt sich, daß die Wohlfahrt des Partnerlandes nur sinken kann, wenn sich seine Terms of Trade erheblich verschlechtern - was sehr unwahrscheinlich ist.

Nun zur Wohlfahrtsänderung im Inland. Bleibt, wie in Fig. 8, das Tauschverhältnis auf dem Weltmarkt konstant, und übernimmt die Union den ursprünglichen Weinzoll des Inlandes, ändert sich das Tauschverhältnis im Inland nicht. Folglich kann es dort weder einen Produktions- noch einen Konsumeffekt geben. Die Wohlfahrtsverringerung von h_1^2 nach h_1^1 kann also lediglich auf einen negativen Terms-of-Trade-Effekt zurückgeführt werden; die Terms of Trade des Inlandes gegenüber dem Partnerland haben sich

verschlechtert. Unter den gewählten Annahmen erleidet also das Inland stets einen Verlust.

Heben wir die Annahme eines unveränderlichen Weltmarkttauschverhältnisses wieder auf und nehmen wir an, daß der relative Weinpreis auf dem Weltmarkt fällt, dann muß auch der relative Weinpreis im Inland fallen. Es kommt dann im Inland zu einem positiven Produktions- als auch Konsumeffekt. Dazu muß aber noch der Terms-of-Trade-Gewinn gegenüber dem Drittland und die Verminderung des Terms-of-Trade-Verlustes gegenüber dem Partnerland gezählt werden. Ein veränderliches Tauschverhältnis auf dem Weltmarkt wirkt sich also in jedem Fall günstig für das Inland aus. Diese Situation macht es unmöglich, ein wahrscheinliches Ergebnis vorherzusagen: Es ist denkbar, daß der - andernfalls mit Sicherheit zu erwartende - Verlust kompensiert wird, aber es kann ebensogut der Fall sein, daß er nur teilweise oder daß er mehr als kompensiert wird.

Die Wahrscheinlichkeit eines Wohlfahrtsgewinns für das Inland und eines Wohlfahrtsverlustes für das Partnerland wächst offenbar mit der Größe der Union, weil dann eher angenommen werden kann, daß die Union das Weltmarkttauschverhältnis zu seinen Gunsten beeinflussen kann.

Zusammenfassend ergibt sich folgendes: Bei unveränderlichem Weltmarkttauschverhältnis und unveränderten Zöllen der Unionsländer ergibt sich für das Partnerland mit Sicherheit ein Gewinn, für das Inland dagegen ein Verlust. Bei veränderlichem Weltmarkttauschverhältnis ist für das Partnerland ein Gewinn nicht mehr sicher, aber sehr wahrscheinlich, während für das Inland ein Verlust ebenso wahrscheinlich ist wie ein Gewinn. Was die Wohlfahrt des Drittlandes betrifft, so gilt einfach, daß sie sich um so mehr verringert, je stärker sich seine Terms of Trade verschlechtern.

III. Der Fall einer Zollunion rivalisierender Länder

In Fig. 9 ist sowohl der allgemeine Fall einer Union rivalisierender Länder¹⁾ als auch der einer Handelsumkehrung graphisch dargestellt. Der Einfachheit halber wurde wieder ein unveränderliches Weltmarkttauschverhältnis angenommen; es entspricht der Steigung von Strahl I.

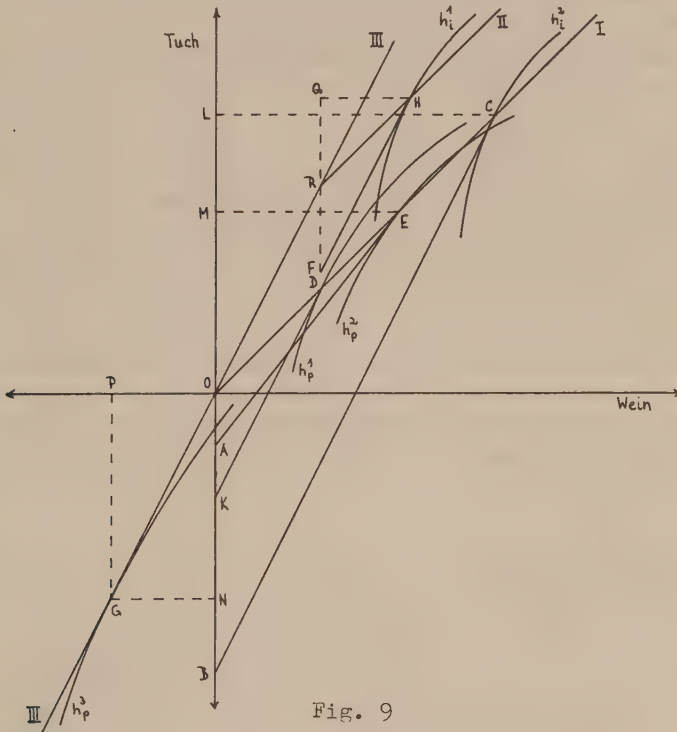


Fig. 9

Vor der Entstehung der Union liegt das Handelsgleichgewicht des Inlandes in C, das des Partnerlandes in E. Wie man aus dem Verlauf der Handels-Indifferenzkurven der zwei Länder erkennt, exportieren beide Tuch und importieren Wein. Ihre Konsum-Indifferenzkurvensysteme hat man

1) Vgl.: J. VANEK, General Equilibrium, a.a.O., S. 42ff.

sich im vierten Quadranten vorzustellen. Den Zolleinnahmen des Inlandes entspricht die Strecke BO, denen des Partnerlandes AO. Der Zoll des Inlandes beträgt ($BO/LO = 1$) hundert Prozent, der des Partnerlandes ($AO/MO = 0,3$) dreißig Prozent. Folglich ist das Tauschverhältnis im Inland gleich der Steigung von BC, das im Partnerland gleich der Steigung von AE. Der relative Weinpreis ist also im Inland höher als im Partnerland. Das Drittland importiert aus den beiden Ländern OM+OL Einheiten Tuch und exportiert dorthin ME+LC Einheiten Wein.

Nun soll die Zollunion mit einem hundertprozentigen diskriminatorischen Zoll zur Entstehung gelangen. Während sich für das Inland keinerlei Veränderung erheben kann, muß das Partnerland eine neue Gleichgewichtssituation erreichen. Gesucht ist ein Punkt auf Strahl I, in dem eine Parallele zu BC eine Handels-Indifferenzkurve des Partnerlandes berührt. Ein solcher Punkt könnte zum Beispiel D sein; in D tangiert die Strecke DK die Handels-Indifferenzkurve h_p^1 . Das neue Gleichgewicht ist durch verringerte Importe und Exporte und ein gesunkenes Wohlfahrtsniveau charakterisiert.

Es ist nun nicht ohne weiteres einzusehen, warum der Punkt D näher zum Nullpunkt liegt als Punkt E, statt weiter von ihm entfernt zu sein. An dieser Stelle ist es nützlich, sich eine wichtige Eigenschaft der Handels-Indifferenzkurven ins Gedächtnis zu rufen.¹⁾ Nehmen wir an, durch jeden Punkt von Strahl I verlief eine Handels-Indifferenzkurve des Partnerlandes, wie etwa h_p^1 durch D und h_p^2 durch E. Alle diese Kurven schneiden Strahl I zweimal (von unten und von oben), mit Ausnahme jener Kurve, die Strahl I von unten tangiert. Es läßt sich nun zeigen, daß mit zunehmender Entfernung vom Nullpunkt die

1) J.E. MEADE, A Geometry of International Trade, London 1952, S. 14-16.

Steigung der Handels-Indifferenzkurven des Partnerlandes in ihren Schnittpunkten mit Strahl I notwendigerweise abnimmt, wenn Tuch im Partnerland kein inferiores Gut ist. Offensichtlich gilt hier der gleiche Zusammenhang wie für Konsum-Indifferenzkurven, denn wären h_p^1 und h_p^2 nicht Handels- sondern Konsum-Indifferenzkurven, dann müßte die Steigung von h_p^1 in D größer sein als die von h_p^2 in E, wenn Tuch kein inferiores Gut wäre.

Auf unseren Zollunionsfall angewandt heißt das: Übernimmt das Partnerland den höheren Zoll des Inlandes als Außenzoll der Union und wird Inferiorität von Tuch ausgeschlossen, dann muß das neue Handelsgleichgewicht des Partnerlandes links unterhalb von E auf Strahl I liegen, so daß sein Handelsvolumen in beiden Richtungen abnehmen muß. Dadurch gelangt es auf ein niedrigeres Wohlfahrtsniveau. Die Wohlfahrt des Inlandes bleibt jedoch unverändert.

Dieses Ergebnis beruht auf der restriktiven Annahme eines unveränderten Tauschverhältnisses auf dem Weltmarkt. Wenn diese Annahme aufgehoben und durch die Annahme eines sinkenden relativen Weinpreises auf dem Weltmarkt ersetzt wird, ist die Situation weniger eindeutig. Es ist zwar mit Sicherheit zu erwarten, daß beide Unionsländer einen Terms-of-Trade-Gewinn erzielen und daß das Inland deshalb seine Weltwohlfahrt erhöht, aber es ist ungewiß, ob der Terms-of-Trade-Gewinn, den das Partnerland erzielt, ausreicht, damit dieses wieder auf das Wohlfahrtsniveau von h_p^2 gelangt. Man kann nur sagen, daß das um so eher der Fall sein wird, je größer die Union im Vergleich zum Drittland ist.

Betrachten wir noch den Fall, in dem das Inland den niedrigeren Zoll des Partnerlandes übernimmt, statt umgekehrt. Die Situation ist hier ganz analog: Bleibt das Weltmarkttauschverhältnis unverändert, erhöht

sich die Wohlfahrt des Inlandes, weil sein Handelsgleichgewicht nun jenseits von Punkt C liegen muß, während die Wohlfahrt des Partnerlandes unberührt bleibt. Steigt jedoch der relative Weinpreis auf dem Weltmarkt, was hier die einzig sinnvolle Annahme ist, dann erleiden beide Unionsländer einen Terms-of-Trade-Verlust, so daß die Entstehung der Zollunion für das Partnerland nur in einem Wohlfahrtsverlust resultieren kann, während für das Inland das Ergebnis unbestimmt ist.

Aus diesen Überlegungen lassen sich einige Zusammenhänge erkennen:

- (1) Ist das Weltmarkttauschverhältnis unveränderlich, dann erleidet jenes Unionsland, das seinen Zoll erhöhen muß, einen Verlust, während jenes Unionsland, das seinen Zoll senken muß, einen Gewinn erzielt.
- (2) Ist das Weltmarkttauschverhältnis veränderlich, dann ist für jenes Unionsland, das sich in bezug auf die Zollbelastung seiner Einfuhrgüter an die des anderen anpaßt, weder ein Gewinn noch ein Verlust besonders wahrscheinlich. Ein Hochzollland, dessen Zoll von einem Niedrigzollland übernommen wird, erzielt einen Gewinn; ein Niedrigzollland, dessen Zoll von einem Hochzollland übernommen wird, erleidet einen Verlust.
- (3) Ist der Außenzoll der Union ein Durchschnittszoll, dann besteht - im Gegensatz zur Situation bei einer Union sich ergänzender Länder - von vornherein kein Grund zu der Annahme, daß sich die Terms of Trade des Drittlandes verschlechtern. Somit besteht auch kein Grund anzunehmen, daß sich dessen Wohlfahrt in der einen oder anderen Richtung verändern müßte.

IV. Der Fall der Handelsumkehrung

Der Fall der Handelsumkehrung¹⁾ tritt in unserem Modell ein, wenn auf dem Strahl I kein Punkt vorhanden ist, in dem eine Parallele zu CB eine Handels-Indifferenzkurve des Partnerlandes tangiert.²⁾ Dann liegt das Handelsgleichgewicht des Partnerlandes auf einer Parallele zu CB (III-III), die durch den Nullpunkt geht und den ersten und dritten Quadranten zerteilt. Es muß eine Parallele zu CB sein, weil im Partnerland das gleiche Tauschverhältnis herrschen muß wie im Inland, und sie muß durch den Nullpunkt gehen, weil das Partnerland im Handel mit dem Inland keine Zolleinnahmen erzielt. III-III tangiert die Handels-Indifferenzkurve h_p^3 in G. Das bedeutet, daß das Partnerland GN Einheiten Wein nach dem Inland exportiert und von dort PG Einheiten Tuch importiert.

Wird G in den ersten Quadranten übertragen, erhält man Punkt R; dieser ist Ausgangspunkt für den Handel des Inlandes mit dem Drittland. Um das Handelsgleichgewicht des Inlandes zu ermitteln, ist deshalb ein Punkt auf Strahl II - einer von R ausgehenden Parallele zu Strahl I - zu suchen, in dem eine Parallele zu III-III (und damit zu BC) eine Handels-Indifferenzkurve des Inlandes tangiert. Ein solcher Punkt könnte H auf h_1^1 sein. Bei diesem Handelsgleichgewicht erzielt das Inland Zolleinnahmen, die der Strecke RF entsprechen; es exportiert QR Einheiten Tuch nach dem Drittland und importiert von dort QH Einheiten Wein.

Sowohl das Partnerland als auch das Inland erleiden einen Wohlfahrtsverlust. Ändert sich das Weltmarkt-

1) Vgl.: J. VANEK, General Equilibrium, a.a.O., S. 47ff.

2) Es wird wieder angenommen, daß das Partnerland den höheren Zoll des Inlandes übernimmt.

tauschverhältnis nicht, ist dies in der Tat das einzig mögliche Ergebnis.¹⁾ Da jedoch bei einer Handelsumkehrung angenommen werden kann, daß der Handel der Unionsländer mit dem Drittland stark schrumpft, ist die Voraussetzung eines unveränderlichen Weltmarkttauschverhältnisses sehr restriktiv. Bei fallendem relativen Weinpreis auf dem Weltmarkt wird die Steigung von Strahl I, von BC, und somit auch von III-III geringer. Damit sinkt die Wahrscheinlichkeit einer Handelsumkehrung im Partnerland.²⁾ Tritt sie dennoch ein, so verschlechtert sich die Situation des Partnerlandes noch mehr, als wenn der relative Weinpreis auf dem Weltmarkt sich nicht verändert hätte. Das Inland profitiert jedoch von einem Sinken des relativen Weinpreises auf dem Weltmarkt.

Das Drittland erleidet bei einer Handelsumkehrung mit großer Wahrscheinlichkeit einen erheblichen Terms-of-Trade-Verlust, so daß sich seine Wohlfahrt relativ stark verringert.

1) J. VANĚK, General Equilibrium, a.a.O., S. 50.

2) Vgl. oben: Teil I. B. IV.

E. Der Konsumeffekt

Wir waren bisher mehrmals auf den Konsumeffekt gestossen, ohne uns über seinen Inhalt und seine Bedeutung völlige Klarheit geschaffen zu haben. Wir sind nun jedoch in der Lage, dieses Problem fundiert zu untersuchen. Der Konsumeffekt tritt auf, weil die Zollunion die absoluten und relativen Preise in den Unions- und Drittländern verändert und weil die Konsumenten in diesen Ländern darauf mit Änderungen ihrer *N a c h f r a g e s t r u k t u r* reagieren. MEADE hatte gezeigt, daß dieser Effekt auch dann möglich ist, wenn die Güterproduktion in allen Ländern unverändert bleibt, das heißt wenn VINERS Produktionseffekt nicht eintreten kann. Weiterhin: Der Konsumeffekt kann für die Welt im ganzen - nur für sie hatte sich MEADE interessiert - positiv oder negativ sein, je nachdem, ob die Gewinne aus den Handelsexpansionen größer sind als die Verluste aus den Handelsschrumpfung.

Es sei daran erinnert, daß wir LIPSEYS und LANCASTERS Untersuchung zum Optimalzoll eines Unionslandes an dem gleichen Modell dargestellt hatten, an dem MEADE den Konsumeffekt einer Zollunion erläutert hatte; die dort behandelten Wohlfahrtseffekte sind also vollständig dem Konsumeffekt zuzurechnen. In Übereinstimmung mit diesen Ausführungen kann somit gesagt werden, daß der Konsumeffekt nicht nur für die Welt im ganzen, sondern auch für ein einzelnes Unionsland positiv oder negativ sein kann.

Eine weitere Erkenntnis in bezug auf den Konsumeffekt läßt sich durch eine kleine Überlegung gewinnen, die an Hand von Fig. 7 erläutert werden soll. Der Produktionspunkt des Unionslandes vor der Entstehung der Zollunion war S. Nehmen wir nun an, dieser Punkt sei die Ecke eines rechteckigen Transformationsblockes mit den Koor-

dinaten dieses Punktes, so daß die Produktion des Unionslandes von Preisänderungen nicht beeinflußt werden kann; dadurch werden Handelsschaffungen ausgeschlossen. Nehmen wir weiter an, das Unionsland sei im Vergleich zu dem Drittland, mit dem es zunächst ausschließlich Handel treibt, sehr klein, so daß es das Weltmarkttauschverhältnis (Steigung von Strahl I) nicht zu verändern vermag. Die Zollunion möge nun dazu führen, daß das Unionsland seinen Handel mit dem Drittland vollkommen einstellt und fortan nur noch mit dem Partnerland Handelsbeziehungen unterhält, natürlich zu ungünstigeren Terms of Trade. Es liegt hier offensichtlich der Fall einer *H a n d e l s - a b l e n k u n g* vor. Geometrisch bedeutet dies, daß die Strecke, die den Produktionspunkt S mit dem neuen Konsumpunkt des Unionslandes verbindet, eine geringere Steigung als Strahl I besitzen muß.

Die Verschlechterung der Terms of Trade wirkt sich für das Unionsland wohlfahrtsmindernd aus. Auf der anderen Seite nimmt jedoch die Steigung der das Preisverhältnis im Unionsland anzeigenden (unterbrochenen) Linie zu; ein positiver Konsumeffekt ist die Folge. Wie man leicht erkennt, kann die Wohlfahrt des Unionslandes insgesamt steigen, solange die Verschlechterung der Terms of Trade ein gewisses Maß nicht überschreitet. Somit ergibt sich, daß Handelsablenkungen - trotz ihres von VINER hervorgerufenen negativen Produktionseffektes - durch einen positiven Konsumeffekt einen *p o s i t i v e n G e - s a m t e f f e k t* haben können. Handelsablenkungen können also nicht generell, wie das VINER behauptet hatte, als wohlfahrtsmindernd betrachtet werden.¹⁾

Bei dieser Argumentation muß man allerdings beachten, daß der Begriff der Handelsablenkung hier nicht in der glei-

1) Vgl.: F. GEHRELS, Customs Unions from a Single-Country Viewpoint, a.a.O.; R.G. LIPSEY, The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare, a.a.O.

chen Weise wie von Viner gebraucht wird: Der hier beschriebene Vorgang ist nicht an die Bedingung geknüpft, daß die Nachfragestruktur im Unionsland konstant gehalten werden muß. Er darf genauer gesagt nicht an diese Bedingung geknüpft werden, denn dies würde ja den Konsumeffekt ausschließen. Die Konsumenten müssen vielmehr die Möglichkeit besitzen, ihre Nachfragestruktur an das neue Preisverhältnis in der Union anzupassen.

Dem kritischen Leser unserer bisherigen Überlegungen zum Konsumeffekt ist unter Umständen eine Frage aufge- taucht, die ihm die Bedeutung des Konsumeffekts vielleicht etwas obskur erscheinen ließ: Es wurde bei der Behandlung des Ansatzes der Ordinalisten mehrfach erwähnt, daß der Konsumeffekt in einem Lande positiv sei, wenn der relative Preis des Importgutes falle. Unsere Untersuchungen in Teil I ergaben nun aber, daß eine Zollunion in aller Regel dazu führt, daß in den Unionsländern die relativen Preise der Importgüter fallen, während in den Drittländern das Gegenteil der Fall ist. Folglich müßte der Konsumeffekt für die Unionsländer in aller Regel positiv, für die Drittländer dagegen negativ sein. Warum sollte unter diesen Umständen ein negativer Konsumeffekt für die Unionsländer irgendeine praktische Bedeutung haben?

Dieses Problem berührt die Aussagefähigkeit des Modells der Ordinalisten. In einem Zwei-Güter-Zwei-Länder-Modell wie dem der Ordinalisten tritt nämlich der negative Konsumeffekt bei den Unionsländern in aller Regel nicht auf. Er gewinnt tatsächlich erst dann Bedeutung, wenn man die Annahme aufhebt, daß das eine Unionsland aus dem anderen die gleichen Güter importiert wie aus dem Drittland.¹⁾ Wir wollen uns deshalb die Wirkungsweise des

1) Vgl.: R.G. LIPSEY, The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare, a.a.O., S. 44 (Fußnote); ders.: Mr. Gehrels on Customs Unions, a.a.O.; ders.: Survey, a.a.O., S. 503/4.

Konsumeffekts an einem Drei-Güter-Drei-Länder-Modell, wie es MEADE, LANCASTER und LIPSEY bei der Behandlung des Konsumeffekts benutzten, klarmachen:

Der Tuchpreis im Inland betrage 1 DM, der Weinpreis im Partnerland 4 DM und der Butterpreis im Drittland ebenfalls 4 DM je Einheit. Eine DM entspreche einer Nutzen-einheit. Das Inland erhebe ursprünglich auf die Einfuhr von Wein und Butter hundertprozentige Wertzölle, so daß der Wein- und der Butterpreis im Inland 8 DM betrage. Das Inland möge nun im Zuge der Entstehung der Zollunion den Weinzoll zugunsten des Partnerlandes zunächst auf fünfzig Prozent senken, so daß der neue Weinpreis 6 DM betrage. Es wird nun gefragt, wie sich die Wohlfahrt des Inlandes ändern würde, wenn das Inland seinen Weinzoll um ein weiteres Prozent senken würde und wenn hierdurch der Weinkonsum im Inland um eine Einheit anstiege. Es sollen zwei Fälle unterschieden werden. Im ersten Falle wird angenommen, daß die inländischen Konsumenten ihren Weinkonsum lediglich zu Lasten ihres Tuchkonsums, im zweiten Falle, daß sie ihn lediglich zu Lasten ihres Butterkonsums ausdehnen.

Im ersten Falle müßten die inländischen Konsumenten auf sechs Tucheinheiten verzichten. Nichtsdestoweniger würde sich unter den gewählten Annahmen ihre Wohlfahrt nicht ändern, da sie der zusätzlichen Weineinheit den gleichen Nutzen beimessen wie den sechs Tucheinheiten. Die Zolleinnahmen des Staates würden aber um 2 DM zunehmen. Diese Zolleinnahmeerhöhung mißt die Wohlfahrtszunahme des Inlandes. Das leuchtet ein, wenn man zu einer gütermäßigen Betrachtungsweise übergeht: Die inländischen Konsumenten haben auf den Konsum von sechs Tucheinheiten verzichtet; davon mußten vier exportiert werden, um die zusätzliche Weineinheit zu bezahlen; die restlichen zwei kann der Staat mit seinen zusätzlichen Zolleinnahmen kaufen und seinem Konsum zuführen oder den inländischen

Konsumenten überlassen, wenn er seine Zolleinnahmen redistribuiert.

Im zweiten Falle müßten die inländischen Konsumenten auf drei Viertel einer Buttereinheit verzichten. Dadurch ändert sich wiederum die Wohlfahrt der inländischen Konsumenten nicht. Der Staat erhält aus der Einfuhr der zusätzlichen Weineinheit 2 DM, büßt jedoch durch die verringerte Buttereinfuhr 3 DM ein. Die Verringerung der Zolleinnahmen um 1 DM gibt wieder die (negative) Veränderung der inländischen Wohlfahrt an. Die gütermäßige Betrachtung läßt diesen Vorgang deutlicher werden: Das Inland muß, um seine Importe zu bezahlen, eine zusätzliche Tucheinheit aufwenden, die allerdings auf Kosten des Staatskonsums oder der Käufe geht, die die inländischen Konsumenten mit den staatlichen Redistributionszahlungen finanzieren.

An diesem Beispiel wird klar, daß das Sinken des Preises des Importgutes relativ zum Preis des Exportgutes auf dem Inlandsmarkt keineswegs allein für den positiven Konsumeffekt verantwortlich gemacht werden kann. Entscheidend ist nicht nur diese Preissenkung, sondern auch der Zolleinnahmegewinn oder -verlust, der mit der Veränderung der Nachfragestruktur der Haushalte einhergeht; anders ausgedrückt: Die Haushalte passen sich an die veränderten Preisrelationen an, ohne die Gesamtwirkungen auf die Volkswirtschaft zu berücksichtigen. Sie orientieren sich allein an den tatsächlich von ihnen zu zahlenden Preisen, nicht an den v o l k s w i r t - s c h a f t l i c h e n K o s t e n der von ihnen gekauften Güter. Die Preise der Importgüter sind nun aber von deren volkswirtschaftlichen Kosten verschieden. Hierin liegt die Ursache dafür, daß ein Sinken des Preises des Importgutes relativ zum Preis des Exportgutes eines Unionslandes nicht nur einen positiven, sondern auch einen negativen Wohlfahrtseffekt haben kann.

Das obire Beispiel zeigt noch etwas weiteres, das wir allerdings auch schon behandelt hatten: Die Substitution von Tuch durch Wein erhöht, die von Butter durch Wein verringert die Wohlfahrt des Unionslandes, wenn der Wertzoll auf das Produkt des Partnerlandes (Wein) niedriger ist als der Wertzoll auf das Produkt des Drittlandes (Butter). Aus dieser Tatsache hat LIPSEY in neuerer Zeit eine interessante Konsequenz gezogen: Die Wahrscheinlichkeit dafür, daß der Konsumeffect bei einem Unionsland positiv ist, ist um so größer, je kleiner der Anteil drittländischer Güter am Verbrauch der Konsumenten dieses Unionslandes im Vergleich zum Verbrauch jener Güter ist, die das Unionsland selbst produziert oder aus dem Partnerland importiert. "Dies bedeutet, daß jene Art von Ländern Zollunionen bilden sollten, die einen großen Teil ihres Außenhandels mit ihrem Unionspartner abwickeln und die einen großen Teil ihrer gesamten Ausgaben auf dem heimischen Markt tätigen."¹⁾

Diese Folgerung dürfte nicht nur in bezug auf den Konsumeffect, sondern generell, das heißt auch in bezug auf den Produktionseffect, gültig sein. Ist nämlich der Verbrauch von Gütern, die ein Unionsland aus dem anderen Unionsland bezieht, im Verhältnis zu seinem Verbrauch an drittländischen Gütern groß, ist die Wahrscheinlichkeit von Handelsablenkungen gering, und ist der Verbrauch eines Unionslandes an heimischen Gütern im Verhältnis zu seinem Verbrauch an drittländischen Gütern bedeutsam, dann ist die Wahrscheinlichkeit von Handelsschaffungen groß und die von Handelsablenkungen gering.

Zum Abschluß noch eine kritische Bemerkung: Der Konsumeffect wird in der Literatur stets unter der einschränkenden Bedingung untersucht, daß ein Produktionseffect nicht auftreten kann: Die Produktion wird in allen Län-

1) R.G. LIPSEY, Survey, a.a.O., S. 508/9, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

dern als konstant vorausgesetzt. In der Wirklichkeit beeinflußt jedoch der Konsumeffekt seinerseits die Produktion in den Handelsländern; man kann dies aus Fig. 7 erkennen, wo der Punkt P offensichtlich auch vom Konsumeffekt mitbestimmt wird. Daraus ergibt sich, daß der Konsumeffekt nicht exakt vom Produktionseffekt getrennt werden kann. Die in Fig. 7 dargestellte Lösung, den vom Produktionseffekt und vom Konsumeffekt hervorgerufenen Terms-of-Trade-Effekt als einen dritten Zollunionseffekt auszuweisen, um dadurch die beiden anderen Effekte voneinander trennen zu können, ist weder anschaulich noch einleuchtend, weil dieser Terms-of-Trade-Effekt keine eigenständige Bedeutung neben den beiden anderen Effekten hat.

Theoretisch sauberer ist eine von LIPSEY vorgeschlagene Abgrenzung: Er unterscheidet zwischen einer "inter-country" und einer "inter-commodity substitution".¹⁾ Der erstere Effekt umfaßt VINERS Handelsschaffung und Handelsablenkung, also jenen Wohlfahrtseffekt, der bei unveränderlichen Nachfragestrukturen in den Handelsländern eintreten würde, der also, anders ausgedrückt, zustande käme, wenn die Konsumenten in den Handelsländern lediglich in der Weise auf Einkommensänderungen reagierten, daß sie den Verbrauch sämtlicher Güter um den gleichen Prozentsatz erhöhten bzw. reduzierten. Der letztere Effekt umfaßt dagegen die Wohlfahrtswirkung aller Produktions- und Konsumänderungen, die die Aufhebung dieser Bedingung mit sich brächte.

1) Survey, a.a.O., S. 504.

F. Die Diskussion zum Problem "Komplementarität oder Rivalität?"

I. Der Stand der Diskussion vor VINERS "The Customs Union Issue"

Die Frage: "Sollten komplementäre oder rivalisierende Volkswirtschaften eine Zollunion bilden?" ist lange vor VINERS "The Customs Unions Issue" ein vieldiskutiertes Zollunionsproblem gewesen. Es ist deshalb nicht erstaunlich, daß VINERS Ansicht zu diesem Problem in der Literatur besondere Aufmerksamkeit hervorrief. Die verschiedenen Veröffentlichungen seitdem zeigen, daß es Unterschiede in den Annahmen und Definitionen sind, die zu unterschiedlichen Ergebnissen führen können.

In der älteren Literatur wurde eine komplementäre (sich ergänzende) Zollunion mit einer Zollunion aus einem Agrarland und einem Industrieland, eine rivalisierende (konkurrierende) Zollunion dagegen mit einer Union zweier Agrarländer oder zweier Industrieländer gleichgesetzt. Die Frage lautete somit, ob eine Union zweier Agrarstaaten oder zweier Industriestaaten vorteilhafter sei als eine Union eines Agrarstaates mit einem Industriestaat.

Bis zu VINERS "The Most-Favoured-Nation Clause" (1931) kann man die Diskussion zu diesem Problem etwa wie folgt zusammenfassen: Die Entstehung einer Zollunion ist sowohl vom Standpunkt des Protektionisten als auch vom Standpunkt des Freihändlers aus zu bejahen. Der **P r o - t e k t i o n i s t** sieht in ihr einen Schritt vorwärts auf dem Wege zur erstrebten Autarkie, wenn die Zollunion

"verschiedene klimatische Zonen umfaßt und eine hinreichende Mannigfaltigkeit der Produkte aufweist, fähig ist, sich selbst zu genügen. Hinsichtlich der

Konkurrenz der inländischen Produzenten untereinander wären wohl keine Befürchtungen zu hegen, wofern nur dafür gesorgt wird, daß dem Zollverein Länder beitreten, die sich wechselseitig ergänzen¹⁾ und nicht solche, die sich Konkurrenz bereiten."

Die Protektionisten bejahten also lediglich Zollunionen komplementärer Volkswirtschaften. Die Anhänger des *F r e i h a n d e l s* beurteilten Zollunionen dagegen deshalb positiv, weil zumindest zwischen den Mitglieds-ländern dadurch uneingeschränkter Handel ermöglicht würde. Sie machten ihre Zustimmung freilich davon abhängig, daß die Zollunion sich nicht mit Wällen überhöhter Schutzzölle umgab. Auch ihnen schienen Unionen komplementärer Länder wertvoller als solche rivalisierender Länder zu sein, weil zwischen ersteren ihrer Meinung nach größere Möglichkeiten der Arbeitsteilung zu erwarten wären als zwischen letzteren.

Man fragt sich erstaunt, wie es möglich ist, daß zwei so vollkommen entgegengesetzte Richtungen der Außenwirtschaftspolitik wie die Protektionisten und die Freihändler sich in der Beurteilung von Zollunionen weitgehend einig waren. Der Grund ist recht einfach: Die Protektionisten sahen vor allem den handelsablenkenden, die Freihändler den handelsschaffenden Effekt von Zollunionen. Da erstere ein Wirtschaftsgebilde anstrebten, das von der Umwelt wirtschaftlich unabhängig ist, wünschten sie, daß dessen Handelsbeziehungen so gering wie möglich seien, wozu eine Zollunion komplementärer Länder geeignet erschien. Die Freihändler sahen dagegen vor allem die handelsschaffende Wirkung des Zollabbaus innerhalb der Union; sie mußte ihrer Ansicht nach um so größer sein, je verschiedenartiger die heimischen Güter der Unionsländer wären.

VINER hat 1931 den Standpunkt der Freihändler zurecht-

1) L. BOSC, Zollallianzen und Zollunionen, a.a.O., S. 65.

gerückt, indem er deutlich auf die Gefahr von H a n - d e l s a b l e n k u n g e n bei der Entstehung von Zollunionen aufmerksam machte.¹⁾ Daraufhin nahmen in den folgenden Jahren einige Autoren eine skeptischere Haltung zu Zollunionen ein.

So schrieb L. ROBBINS 1937: "Kein Zweifel, wenn wir die restliche Welt zum Freihandel innerhalb einer Zollunion, die gegen die Produktion der Eskimos gerichtet wäre, bewegen würden. wäre das, im ganzen gesehen, ein internationaler Gewinn. Aber sie wäre schlechter als eine Einrichtung, die die Eskimos einschloesse. Die einzige vollständig harmlose Zollunion wäre gegen die unzugängliche Produktion des Mondes gerichtet."²⁾ Und ein Jahr vorher schrieb B. WHALE: "Derartige Vereinbarungen (d.h. Zollunionen und Präferentialbeziehungen) können als gut bezeichnet werden, so weit sie den Schutz der eigenen Märkte verringern und dadurch die Arbeitsteilung erhöhen: Sie sind schädlich, insoferne sie den Handel von seinen früheren Kanälen ablenken."³⁾

Aus diesen Beiträgen geht deutlich die teils bejahende, teils ablehnende Haltung der Freihändler gegenüber Zollunionen hervor. Entscheidend ist jedoch in unserem Zusammenhang erst die Schlußfolgerung, die WHALE unmittelbar an das hier wiedergegebene Zitat anfügt: "Daraus würde hervorgehen, daß die Ergebnisse vermutlich günstig sein werden, wenn derartige Vereinbarungen zwischen Ländern getroffen werden, die so ziemlich die gleichen Arten von Waren hervorbringen, und vermutlich Schaden bringen, wenn sie zwischen Ländern abgeschlossen werden, die gänzlich verschiedene Dinge erzeugen."

1) The Most-Favoured-Nation Clause, a.a.O., S. 5.

2) Economic Planning and International Order, London 1937, S. 122, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

3) International Trade, New York 1932, deutsche Ausgabe: Internationaler Handel, Wien 1936, S. 164.

WHALE kommt also zu dem Schluß, daß der Freihändler Unionen komplementärer Länder ablehnen, solche rivalisierender Länder dagegen bejahen müßte. Kurz vor Erscheinen von VINERS "The Customs Union Issue" äußerte R. COURTIN die gleiche Auffassung: "Die Vereinigung der Märkte wird um so lohnender, je mehr die Länder - trotz ihrer unterschiedlichen natürlichen Bedingungen - rivalisierend sind."¹⁾

Im Erscheinungsjahr von VINERS Werk formuliert schließlich J. VAN DER MENSBRUGGHE, der auf Courtin verweist: "Sind zwei Länder vollständig komplementär, wird eine Union zwischen ihnen ihre wirtschaftliche Struktur nicht ändern und ihnen nur indirekte Vorteile bringen. Sind sie jedoch rivalisierend und sind ihre relativen Erträge verschieden, bringt die Union große Vorteile, indem sie eine Rationalisierung und Spezialisierung der (wirtschaftlichen) Tätigkeiten erlaubt."²⁾

II. Die Diskussion seit VINERS "The Customs Union Issue"

VINER stellt sich mit seiner Modellanalyse hinter WHALE, COURTIN und MENSBRUGGHE. Die Entstehung einer Zollunion ist ihmzufolge für die Gesamtheit der Welt als auch die Unionsländer um so vorteilhafter,³⁾

"je größer die artmäßige Übereinstimmung der Produkte der mit hohen Kosten produzierenden Wirtschaftszweige zwischen den verschiedenen Teilen der Zollunion (ist), die in beiden Mitgliedsländern durch Zölle geschützt wurden, bevor die Zollunion errichtet wurde; i.e., je g e r i n g e r der Grad der Komplementarität - oder je g r ö ß e r der Grad der Rivalität - der Mitgliedsländer in bezug auf g e s c h ü t z t e Wirtschaftszweige vor der Zollunion (ist)."

1) R. COURTIN, Le problème de l'union économique européenne, Revue d'économie politique, Bd. 58 (1948), S. 375, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

2) J. VAN DER MENSBRUGGHE, Les unions économiques, Brüssel 1950, S. 222, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

3) J. VINER, Issue, a.a.O., S. 51, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

VINER bemerkt zu seiner These in einer Fußnote, daß in der Zollunionsliteratur bisher die entgegengesetzte Meinung vertreten wurde. Da er sich somit bewußt als Gegner der herrschenden Auffassung betrachtet, müßten seine Definitionen für die Begriffe Rivalität und Komplementarität mit denen der älteren Autoren übereinstimmen. Hier sind jedoch Zweifel angebracht.

VINER betont ausdrücklich, daß er unter Rivalität die artmäßige Übereinstimmung der z o l l g e s c h ü t z t e n Produkte der Unionsländer und unter Komplementarität eine fehlende derartige Übereinstimmung versteht. Im Gegensatz dazu meinten aber die älteren Theoretiker mit dem Begriff Rivalität eine weitgehende Ähnlichkeit, mit dem der Komplementarität eine ausgeprägte Verschiedenheit der k o m p a r a t i v e n K o s t e n zweier Länder.¹⁾ Diese Definitionen decken sich natürlich teilweise, weil man annehmen kann, daß zwei Länder, deren komparative Kosten nicht sehr verschieden sind, in ihrer Zollpolitik ähnlich verfahren werden. Jedoch kann ein solcher Zusammenhang nicht streng behauptet werden.

MEADE nahm gegen VINER mit dem bekannten Argument Stellung, daß der Handel zwischen komplementären Ländern größere Gewinne bringen muß als der zwischen rivalisierenden Ländern, weil die Kostenunterschiede zwischen ersteren größer sind als zwischen letzteren: "Sind die Unterschiede in den komparativen Kosten....klein, kann eine enorme Ausdehnung des Handels einen geringfügigen Gewinn bedeuten; sind jedoch die Unterschiede in den komparativen Kosten....groß, kann ein kleiner Zuwachs im Handelsvolumen eine große Aufwandsersparnis bedeu-

1) Sie sprachen zwar im allgemeinen von der Produktionsstruktur der Länder (Agrarländer, Industrieländer), implizierten jedoch, daß diese ein Resultat der natürlichen Bedingungen und somit der komparativen Kosten sei.

ten."¹⁾²⁾ Seiner Meinung nach ist der größte Gewinn von potentiell komplementären, aber tatsächlich rivalisierenden Volkswirtschaften zu erwarten.³⁾ Was versteht er aber unter potentieller Komplementarität und tatsächlicher Rivalität?⁴⁾

MEADE versteht unter potentiell komplementären Ländern solche, deren komparative Kosten bei Autarkie⁵⁾ sehr verschieden sind und die folglich bei Freihandel sehr verschiedene Güter produzieren würden, und unter potentiell rivalisierenden Ländern entsprechend solche, deren komparative Kosten bei Autarkie sehr ähnlich sind und die folglich bei Freihandel sehr ähnliche Güter produzieren würden.⁶⁾ Im Gegensatz dazu liegt nach MEADE tatsächliche Rivalität zwischen Ländern vor, die bei Autarkie eine

-
- 1) J.E. MEADE, The Removal of Trade Barriers: The Regional versus the Universal Approach, *Economica N.S.*, Bd. 18 (1951), S. 191, künftig zitiert als J.E. MEADE, Removal.
 - 2) Vgl. auch: W. HOFFMANN, Die Integration der Volkswirtschaften als dynamisches Problem, a.a.O., S. 711f.
 - 3) Vgl.: J.E. MEADE, Removal, S. 191/2; ders., Customs Unions, a.a.O., S. 107/8.
 - 4) Vgl. im folgenden auch: P. STREETEN, Economic Integration. Aspects and Problems, a.a.O., S. 82/83.
 - 5) MEADE unterstellt in seinen Überlegungen veränderliche Kosten und unterscheidet deshalb zwischen den komparativen Kosten bei Autarkie und denen bei Freihandel. Der Übergang zu Freihandel führt unter der Annahme veränderlicher Kosten zu einer Angleichung der Transformationsraten, die bei Autarkie in den einzelnen Ländern differierten. Bei konstanten Kosten würde dagegen eine vollständige Verdrängung der Produzenten eines bestimmten Gutes in einem Lande durch die Produzenten des gleichen Gutes in einem anderen Lande erfolgen.
 - 6) Vgl.: J.E. MEADE, Removal, a.a.O., S. 190/1. Diese Definitionen entsprechen jenen der älteren Theoretiker für die Begriffe Komplementarität und Rivalität.

weitgehende Ähnlichkeit ihrer Produktionsstrukturen aufweisen. Diese Ähnlichkeit muß jedoch nicht unbedingt durch eine potentielle Rivalität bedingt sein; sie kann auch bei potentieller Komplementarität gegeben sein, wenn nämlich die unübersteigbaren Zollwälle eine weitgehende Ähnlichkeit der Produktionsstruktur erzwingen.

Genau diesen letzten Fall hat MEADE im Auge, wenn er Zollunionen zwischen potentiell komplementären, aber tatsächlich rivalisierenden Volkswirtschaften empfiehlt: Schließen sich nämlich zwei solche Länder zusammen, müssen beträchtliche Gewinne entstehen, weil erstens ein großes Handelsvolumen und zweitens ein erheblicher Gewinn pro Volumeneinheit dieses Handels zu erwarten ist. Wären die beiden Länder dagegen potentiell rivalisierend, könnte der Abbruch der Zollmauern nur ein geringes Handelsvolumen und einen geringen Gewinn pro Volumeneinheit zur Folge haben.

Es ist durchaus möglich, daß auch VINER, WHALE, COURTIN und MENSBRUGGHE den MEADESCHEN Fall meinten, als sie Zollunionen rivalisierender Länder empfahlen, daß also auch sie an Unionen von Ländern dachten, die tatsächlich rivalisierend, aber potentiell komplementär sind. Besonders für die beiden letzteren, die auf Unterschiede in den "natürlichen Bedingungen" und den "relativen Erträgen" ausdrücklich hinweisen, scheint dies wahrscheinlich. Wie dem aber auch sei, MEADES Überlegungen zeigen, daß VINERS These, derzufolge eine Union um so vorteilhafter ist, je größer die artmäßige Übereinstimmung der zollgeschützten Produkte in den Unionsländern ist, nicht generell richtig sein kann; man darf den Aspekt der komparativen Kostenunterschiede nicht völlig ignorieren. Eine Union zweier Länder, zwischen denen keine komparativen Kostenunterschiede bestehen, kann keinen Gewinn bringen, auch wenn ihre zollgeschützten Produkte der Art nach völlig übereinstimmen.

Der richtige Kern der VINERSCHEN These ist zweifellos der, daß H a n d e l s a b l e n k u n g e n um so unwahrscheinlicher sind, je größer die besagte Übereinstimmung ist. Verluste aus Handelsablenkungen sind aber nur das eine Ergebnis von Zollunionen, Gewinne aus Handelsschaffungen das andere. Es scheint so, als ob sich VINER bei der Formulierung seiner These von seinem Pessimismus in bezug auf Handelsschaffungen, der an mehreren Stellen seines Beitrages sichtbar ist, leiten ließ.

Im folgenden soll versucht werden, der Lösung des Problems "Komplementarität oder Rivalität?" einen Schritt näher zu kommen. Wir erläutern unsere Überlegungen an Hand von VINERS einfachem Konzept der Handelsschaffung und Handelsablenkung. Handelsschaffungen sind dort immer nur bei jenen Gütern möglich, deren Produktion in den Unionsländern durch Prohibitivzölle vor der Konkurrenz des Weltmarktes geschützt war, während Handelsablenkungen lediglich bei Gütern auftreten können, bei denen der Zollschatz nicht prohibitiv war. Daraus folgt, daß die Handelsschaffungen nur dann die Handelsablenkungen überwiegen können, wenn die Unionsländer vornehmlich von Prohibitivzöllen Gebrauch gemacht haben, und umgekehrt. Auf diese Überlegung gestützt, wollen wir folgende vier Fälle untersuchen:¹⁾

- (1) Zwei komplementäre Länder haben durch Prohibitivzölle vollständige Autarkie erlangt. Vereinigen sie sich zu einer Zollunion, dann kann es zu keinerlei Handelsablenkungen kommen. Es können im Gegenteil Handelsschaffungen von einem großen Volumen und einem großen Gewinn pro Volumeneinheit erwartet werden. Das ist der MEADESCHE Fall.

1) Die Begriffe Komplementarität und Rivalität werden im folgenden stets in bezug auf komparative Kostenunterschiede verwandt. Es ist zu beachten, daß VINERS Konzept auf der Annahme konstanter Kosten beruht.

- (2) Zwei rivalisierende Länder sind wieder durch Prohibitivzölle vollständig autark geworden. Eine Zollunion kann also wiederum zu keinen Handelsablenkungen führen. Andererseits sind, auch wenn es zwischen ihnen zu volumenmäßig bedeutsamen Handelsschaffungen und somit weitgehender Arbeitsteilung kommt, nur relativ geringe Gewinne zu erwarten, da die komparativen Kosten der beiden Partner wenig verschieden sind.
- (3) Zwei komplementäre Länder belasten ihre Importgüter lediglich mit niedrigen Zöllen. Es werden dann nur jene Zölle prohibitiv sein, durch die Güter belastet werden, in deren Produktion die beiden Länder relativ geringe komparative Nachteile haben. Güter mit großen komparativen Nachteilen werden nicht geschützt. Handelsschaffungen sind dann zwar möglich, aber nur von einem relativ geringen Volumen und einem relativ geringen Gewinn pro Volumeneinheit. Das Volumen der Handelsablenkungen kann groß sein; der Verlust pro Volumeneinheit ist dagegen gering, weil die Drittländerproduzenten von Produzenten in den Unionsländern verdrängt werden, die in den betreffenden Gütern ebenfalls niedrige Kosten haben. Man wird aber immerhin erwarten können, daß die Verluste die Gewinne übersteigen werden.
- (4) Zwei rivalisierende Länder bedienen sich wiederum nur niedriger Zölle. Handelsschaffungen sind bei den geschützten Gütern in größerem Umfang möglich, ja wahrscheinlich, der resultierende Gewinn ist jedoch wegen der geringen Kostenunterschiede relativ gering. Handelsablenkungen sind nicht zu erwarten, weil die Unionsländer nicht in der Lage sind, die Drittländer von den Märkten ihrer Partner zu verdrängen.

Wie müßte der Freihändler diese vier Fälle beurteilen?
Er müßte offenbar die Fälle (1), (2) und (4) gutheißen,

wobei er Fall (1) den beiden anderen Fällen vorziehen würde, Fall (3) dagegen ablehnen.

Das heißt: Sind die Unionsländer ursprünglich autark, dann ist der von einer Zollunion zu erwartende Gewinn um so größer, je unterschiedlicher die komparativen Kosten der Partner, je komplementärer deren Volkswirtschaften also sind. Sind die Unionsländer dagegen vornehmlich mit Zöllen ausgestattet, die lediglich Güter mit einem relativ kleinen komparativen Nachteil schützen, so ist von Unionen komplementärer Länder lediglich Schaden, von solchen rivalisierender Länder dagegen mindestens ein bescheidener Gewinn zu erwarten; oder anders formuliert: Mit steigendem Zollschatz versprechen von einem gewissen Punkt ab komplementäre Unionen einen höheren Gewinn als rivalisierende. Bei geringem Zollschatz der Unionsländer ist dagegen von Unionen komplementärer Länder ein Verlust, von solchen rivalisierender Länder ein Gewinn zu erwarten.

Der Freihändler kann also nicht ohne weiteres Zollunionen komplementärer Länder bejahen oder verwerfen, denn sein Urteil ist von der ursprünglichen Höhe der Zölle der Unionsländer abhängig.

Der Beitrag von MAKOWER und MORTON¹⁾ (1953) hat die soeben erläuterten Zusammenhänge in wesentlichen Punkten offengelegt, wenngleich es auch ihnen nicht gelang, das Problem in seinem Kern zu treffen. An Hand eines instruktiven Modells zeigten die beiden Autoren, daß das Ausmaß des Schutzes der Unionsländer durch Prohibitivzölle die Auswirkungen einer Zollunion entscheidend mitbestimmt: "...da der Gewinn oder Verlust einer Union durch die Rangfolge der Kosten der Länder in bezug aufeinander und a u f d e n Z o l l bestimmt wird, kann er nicht allein durch das unterschiedliche Kriterium der

1) H. MAKOWER und G. MORTON, A Contribution Towards a Theory of Customs Unions, The Economic Journal, Bd. 63 (1953).

Ähnlichkeit oder Komplementarität bestimmt werden."¹⁾

Sie bestätigen auch VINERS Feststellung, die in seiner siebenten These enthalten ist, daß nämlich Handelsschaffungen um so größere Gewinne bringen, je unterschiedlicher die Produktionskosten in den zollgeschützten Wirtschaftszweigen sind. Da eine Zollunion zwischen autarken Ländern nur Handelsschaffungen bewirken kann, folgern sie (ebenso wie MEADE), daß eine solche Union für komplementäre Länder größere Gewinne bringt als für rivalisierende.²⁾

Weiterhin: Je ähnlicher die komparativen Kosten zweier Länder sind, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit von Handelsablenkungen und desto eher sind Handelsschaffungen zu erwarten, weil diese Länder eher die Produktion gleicher als verschiedener Güter durch Zölle schützen. Der aus Handelsschaffungen resultierende Gewinn ist jedoch um so größer und der aus Handelsablenkungen resultierende Verlust ist um so kleiner, je unterschiedlicher die komparativen Kosten der Unionsländer sind.

Meines Erachtens wird die Bedeutung des Beitrages von MAKOWER und MORTON bis heute nicht erkannt. LIPSEY schreibt zum Beispiel in seinem zusammenfassenden Artikel: "Sie (i.e. MAKOWER und MORTON) zeigten auf, daß bei einer Handelsschaffung die Gewinne um so größer seien, je unterschiedlicher die Kostenrelationen in den zwei Ländern wären."³⁾ Wenn dies tatsächlich der Beitrag von MAKOWER und MORTON gewesen

1) H. MAKOWER und G. MORTON, a.a.O., S. 38/39, deutsche Übersetzung und Hervorhebung vom Verfasser. Das Wort "Ähnlichkeit" (similarity) bezieht sich auf die komparativen Kostenunterschiede, ist also hier mit Rivalität gleichzusetzen.

2) Ebenda, S. 38 und 41.

3) R.G. LIPSEY, Survey, a.a.O., S. 499, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

wäre, dann hätten sie sich umsonst bemüht, denn darauf hat bereits VILNER¹⁾ in aller Deutlichkeit hingewiesen. Auch BALASSA²⁾, der VILNERS Position vertritt, erkennt die Bedeutung der Argumentation der beiden Autoren. VANEK, der MEADE zustimmt, setzt sich mit MARONER und MORTON überhaupt nicht auseinander.

Zum Abschluß dieses Kapitels eine Bemerkung zu VANEKS Modelluntersuchung, die ja das Begriffspaar Rivalität - Komplementarität in den Mittelpunkt ihrer Überlegungen stellt. Meines Erachtens kann das komplexe Problem der Rivalität oder Komplementarität von Zollunionsländern mit Hilfe dieses Ansatzes nicht bewältigt werden, weil seine Annahmen zu restriktiv sind. Unsere Überlegungen dürften gezeigt haben, daß ein Zwei-Güter-Modell nicht ausreicht. Ebensowenig dürfte die Annahme eines einzigen Drittlandes, die im allgemeinen gerechtfertigt ist, genügen: Wenn man sich etwa fragt, welche Auswirkungen eine Zollunion, die aus einem Agrar- und einem Industriestaat besteht, haben könnte, ist es zu einfach, die Überlegung ganz auf die Annahme abzustellen, daß die übrige Welt agrarisch o d e r industriell strukturiert sei. VANEKS Untersuchung könnte eine allgemeinere Gültigkeit beanspruchen, wenn sie unterstellte, daß auch die übrige Welt mindestens aus einem Agrar- und einem Industriestaat bestünde. Damit soll nicht gesagt werden, daß VANEKS Modelluntersuchung für unser Problem wertlos wäre. Sie stellt einen Ansatz dar, dessen Weiterentwicklung sich vielleicht lohnte.

1) Vgl. oben: Teil II. A. II. These (7).

2) The Theory of Economic Integration, s.s.C., S. 31.

T E I L I I I :

ZUSAMMENFASSENDE DARSTELLUNG UND ERÖRTERUNG

DER ERGEBNISSE DER ZOLLUNIONSTHEORIE

A. Methodische Vorbemerkungen

Es verbleibt uns noch die Aufgabe, einen zusammenfassenden Überblick über den Stand der Zollunionstheorie zu geben. Wir können uns hierbei fast ausschließlich auf die in dieser Abhandlung verarbeitete Literatur stützen, da wir hier eine umfassende Bestandsaufnahme der modernen statischen Zollunionstheorie geboten haben.

Es soll jedoch nicht unerwähnt bleiben, daß wir insbesondere bei der Darstellung von VANECKS Modelluntersuchungen kürzen mußten, um die Arbeit in einem erträglichen Umfang zu halten. Wir wollen aber in unserer Bestandsaufnahme der Ergebnisse der Zollunionstheorie einige seiner wichtigeren Ergebnisse nicht völlig außer acht lassen, auch wenn wir auf deren Ableitung verzichten müssen. Hierzu lediglich folgendes:

Im Gegensatz zu MEADE und seinen Nachfolgern benutzt VANECK ein o r d i n a l e s Nutzenkonzept. Dieses hat - unbeschadet seiner unbestreitbaren Vorzüge - allerdings einen bedeutsamen Nachteil: Es läßt keine unmittelbaren Aussagen über die Wohlfahrtsveränderungen der Union und der Welt (insgesamt) zu, denn wie soll man beurteilen, ob die Wohlfahrt der Union oder der Welt gesunken oder gestiegen ist, wenn man die Wohlfahrtserhöhungen der einen Länder nicht gegen die Wohlfahrtsverringerungen der anderen Länder aufrechnen kann, einfach deshalb, weil man deren A u s m a ß e nicht kennt?

VANEK hilft sich hier mit dem bekannten Instrument des Kompensationskriteriums. Bei der Untersuchung der U n i o n s w o h l f a h r t stellt er die Frage, ob die Wohlfahrt des Inlandes steigt oder sinkt, wenn die Wohlfahrt des Partnerlandes konstant gehalten wird, wenn also das Partnerland einen etwaigen Gewinn an das Inland abführt oder aber für einen etwaigen Verlust vom Inland entschädigt wird.¹⁾ Die Transferzahlungen erfolgen - ebenso wie die Kompensationszahlungen innerhalb der einzelnen Länder - in Form von "lump-sum subsidies", also von Zahlungen, die nicht unmittelbar die Preisrelationen verändern. Die Preise in den einzelnen Ländern dürfen sich an diese Transferströme anpassen.

Bei der Untersuchung der W e l t w o h l f a h r t läßt er wiederum nur Veränderungen der Wohlfahrt des Inlandes zu; dieses muß also etwaige Verluste der beiden anderen Länder kompensieren bzw. erhält deren etwaige Gewinne. Die Wohlfahrt steigt oder sinkt also, je nach-

1) General Equilibrium, a.a.O., S. 97ff.

dem ob die Wohlfahrt des Inlandes steigt oder sinkt.¹⁾

Die Schwächen dieser Untersuchung liegen auf der Hand. Sie liegen nicht nur darin, daß Kompensationszahlungen zwischen verschiedenen Ländern politische Probleme besonderer Art aufwerfen, angefangen von den technischen Schwierigkeiten solcher Kompensationszahlungen bis hin zu der - praktisch unmöglichen - Ermittlung der Höhe der Gewinne oder Verluste eines Landes.²⁾ Sie liegen auch in den höchst unrealistischen Annahmen, daß sich die Unionsländer bereit finden, den Verlust der Drittländer voll zu tragen und daß das Partnerland bereit ist, einen etwaigen Gewinn voll an das Inland abzuführen. Man kann VANEKs Analyse der Veränderung der Unions- und der Weltwohlfahrt sicherlich nicht als wirklichkeitsnah bezeichnen.

In einer speziellen Untersuchung³⁾ behandelt VANEK folgende Frage: Gesetzt den Fall, die Union würde einen Außenzoll erheben, der die Terms of Trade, die Handelsvolumina und folglich auch die Wohlfahrt der Drittländer unverändert ließe - VANEK nennt einen solchen Zoll einen "compensating common tariff" -, wie würde sich dann die Wohlfahrt der Union und damit der Welt insgesamt verändern? VANEK gelangt hier zu dem Ergebnis, daß sowohl im Fall einer Zollunion komplementärer als auch im Fall einer Zollunion rivalisierender Volkswirtschaften die Unions- und damit die Weltwohlfahrt stiege. Auf diese Untersuchung kann jedoch hier nicht näher eingegangen werden.

1) General Equilibrium, a.a.O., S. 110ff.

2) Vgl.: W. HUFFERT, Systematik der Integration. Zur Theorie der wirtschaftlichen Integration und zur Problematik der EWG, Schmollers Jahrbuch, Bd. 85 (1965), S. 469.

3) General Equilibrium, a.a.O., Chapter 7.

B. Bestandsaufnahme und Diskussion der Ergebnisse
der Zollunionstheorie

Im folgenden soll dargelegt werden, welche der Thesen, die die Zollunionstheorie bisher hervorgebracht hat, in der Literatur zur Zeit akzeptiert werden und welche dagegen strittig sind. Weiterhin wird versucht, bestehende Widersprüche aufzuklären und bestehende Übereinstimmungen in Frage zu stellen. Wir wollen uns dabei auf die Wohlfahrtsprobleme der Entstehung einer Zollunion beschränken, da die Probleme der Veränderungen der Handelsvolumina, der Terms of Trade, der Inlandspreise und der Zolleinnahmen kaum strittig sind oder Angriffspunkte bieten. Dabei soll so vorgegangen werden, daß die einzelnen Einflußfaktoren, die für die Wohlfahrtseffekte einer Zollunion verantwortlich sind, nacheinander behandelt werden und jeweils gefragt wird, wie sich diese auf die Wohlfahrt der Unionsländer (einzeln und gemeinsam), der Drittländer und der Welt insgesamt auswirken.

a) VINER kam zu dem Ergebnis, daß mit steigender Größe der Union die Wahrscheinlichkeit eines Wohlfahrtszuwachses für die Union und die Welt insgesamt zunimmt. MEADE stimmte VINER in bezug auf die Weltwohlfahrt zu, ebenso VANEK, der schätzt, daß eine Zollunion, die mehr als zwei Drittel der Welt¹⁾ umfaßt, die Weltwohlfahrt hebt, andernfalls senkt. Er ist jedoch bereit, diese Grenze niedriger anzusetzen, wenn die Union Nachbarländer oder zumindest nahegelegene Länder umfaßt,²⁾ denn in der Realität treiben solche Länder einen erheblich größeren Handel miteinander als mit entfernteren Ländern, so daß "der nutzbringende Ausgleich der Grenzzraten innerhalb der

1) J. VANEK, General Equilibrium, a.a.O., S. 152.

2) Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft könnte seiner Meinung nach vielleicht gerade auf dieser Grenze liegen (General Equilibrium, a.a.O., S. 154).

Union sich viel eher auswirken kann als die schädliche Divergenz jener Raten, die die Union hervorruft."¹⁾

In ähnlicher Weise argumentierte VINER schon 1931, als er Zollunionen noch wesentlich freundlicher gegenüberstand als 1950, wenn auch mit einer engeren Begründung:²⁾

"In der Regel stellen Zollunionen wahrscheinlich einen Schritt vorwärts zum Freihandel dar, denn solche Unionen werden gewöhnlich zwischen Nachbarländern errichtet oder vorgeschlagen, und der Handel, der resultieren würde, wenn die Zollmauer zwischen zwei angrenzenden Ländern beseitigt wird, ist wahrscheinlich ein Handel, der zum großen Teil bestehen bliebe, wenn die Zölle auf Importe aus Drittländern auch beseitigt würden."

VINER hebt, anders als VANEK, lediglich auf die Gefahr von Handelsablenkungen ab.

VANEK gelangte mit seinem Modell bei der Analyse von Unionen komplementärer Volkswirtschaften, deren Bedeutung er sehr viel höher einschätzt als solche rivalisierender Volkswirtschaften, in bezug auf die U n i o n s w o h l f a h r t zum gleichen Ergebnis wie VINER in seiner "The Customs Union Issue": Bei kleinen Zollunionen - das Weltmarkttauschverhältnis bleibt unverändert - ist ein Verlust durchaus möglich; dieser wird jedoch mit wachsender Größe der Union immer unwahrscheinlicher. Allerdings ist VANEK in bezug auf kleine Zollunionen nicht so pessimistisch wie VINER. Er kommt nämlich zu dem Ergebnis, daß bei kleinen Zollunionen ein Verlust für die Union nicht allzu wahrscheinlich ist,³⁾ während VINER die Vermutung geäußert hatte, daß Zollunionen generell eher schädlich als nützlich seien, "es sei denn, sie bestehen aus ziemlich

1) General Equilibrium, a.a.O., S. 153, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

2) The Most-Favoured-Nation Clause, a.a.O., S. 11, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

3) General Equilibrium, a.a.O., S. 103.

großen Ländern, deren (Zoll-)Schutz sich auf weitgehend die gleichen Wirtschaftszweige erstreckt."¹⁾

In einer Untersuchung, die aus Raumgründen nicht in diese Arbeit aufgenommen wurde, gelangte J. TINBERGEN²⁾ in bezug auf den Zusammenhang zwischen der Größe der Union und der Wohlfahrt der einzelnen U n i o n s - l ä n d e r zu einem interessanten Ergebnis. Seine Modellanalyse weist nämlich auf die Möglichkeit hin, daß sich die Wohlfahrt der Mitglieder einer sehr großen Zollunion bei weiterer Vergrößerung der Union verringert, und zwar unter der Bedingung, daß die Nachfrageelastizitäten - er unterstellt für alle Güter in allen Ländern gleiche Angebots- und Nachfrageelastizitäten - im Vergleich zu den Angebotselastizitäten sehr groß sind. Die Überlegung ist folgende: Schließt sich ein Land einer bereits großen Zollunion an, ist die Wahrscheinlichkeit gering, daß es die zunehmende Nachfrage nach den spezifischen Erzeugnissen seiner Produktion ohne erhebliche Kostensteigerungen befriedigt. Die Folge ist eine relativ starke Verschlechterung der Terms of Trade der übrigen Zollunionsländer, verbunden mit einer entsprechenden Verringerung ihrer Wohlfahrt.

VANEK zeigt keinen eindeutigen Zusammenhang zwischen der Größe der Union und der Wohlfahrt der einzelnen Unionsländer auf. Alles hängt davon ab, ob das Unionsland die Position des Inlandes oder die des Partnerlandes einnimmt:³⁾ Mit wachsender Größe der Union steigt für das Inland die Wahrscheinlichkeit eines Gewinns, für das Partnerland jedoch die eines Verlustes. Das ist in der Tat eine wichtige Differenzierung, die hier zu machen ist, daß nämlich die Wohlfahrtsveränderung der einzelnen

1) Issue, a.s.O., S. 135, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

2) J. TINBERGEN, Customs Unions: Influence of Their Size on Their Effect, Zeitschr. für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 113 (1957), S. 411/12.

3) Vgl. oben: Teil II. D. II. 2.

Unionsländer mit wachsender Größe der Union davon mitbestimmt wird, in welchem Ausmaß sie mit den Drittländern in Konkurrenz stehen. Je mehr dies der Fall ist, um so stärker wird ein Unionsland an einer "kleinen" Union interessiert sein, andernfalls an einer "großen", denn je größer der Anteil des Handels, den ein Unionsland mit den Drittländern treibt, am Gesamtvolumen seines Handels ist, um so stärker muß es ja Verluste aus Handelsablenkungen und einen negativen Konsumeffekt fürchten.

Die Bedeutung der Größe der Union für die Drittländer ist in der Literatur bisher nur am Rande behandelt worden. Es ist aber unschwer folgender Zusammenhang zu erkennen: Auf der einen Seite verringern sich die Verluste der "übrigen Welt" mit wachsender Größe der Union einfach dadurch, daß die Zahl der Drittländer abnimmt; auf der anderen Seite nimmt jedoch die Wahrscheinlichkeit einer Wohlfahrtsabnahme für jene restlichen Länder mit wachsender Größe der Union zu: "Je größer der Umfang der ökonomischen Aktivität ist, die von einer Zollmauer von gegebener Höhe eingeschlossen wird, um so größer ist deren Wirkung, Güter ausländischer Produzenten auszuschließen."¹⁾ Anders ausgedrückt, je größer die Union ist, um so stärker werden die dortigen Konsumenten die Güter der Drittländer gegen die Güter ihrer eigenen Produktion substituieren.

Wenn man die Skala der Ansichten zum Problem der Größe der Union überschaut, stellt man im ganzen gesehen eine sehr weitgehende Übereinstimmung fest. Zwischen der Größe der Union und der Wohlfahrt der Unionsländer, der Union insgesamt und der Welt werden eindeutige Zusammenhänge vermutet. TINBERGENS Einwand, durch den eine solche Beziehung zwischen der Größe einer Union und der

1) R.G. HAWTREY, *Economic Destiny*, London 1944, S. 135.

Wohlfahrt eines einzelnen Unionslandes in Frage gestellt wird, hat nur wenig Gewicht, weil er an eine extreme Bedingung geknüpft ist.

Dennoch gibt es ein gewichtiges Argument, daß gegen eine solch eindeutige Beziehung spricht. HABERLER deutete es in "Der internationale Handel" an: "Besonders vorteilhaft müßte eine Zollunion für Kleinstaaten sein, weil diese eben besonders unter der gegenseitigen Absperrung leiden."¹⁾²⁾ HABERLERS Überlegung ist offensichtlich folgende: Kleine Länder sind stärker auf den Außenhandel angewiesen als große, weil sie nur eine geringere innerstaatliche Arbeitsteilung verwirklichen können. Schließen sie sich zusammen, sind bedeutsame Handelsschaffungen zu erwarten, deren Volumen als auch deren Gewinn pro Volumeneinheit für die Unionsländer größer sein mag als beim Zusammenschluß großer Länder.

Man erkennt leicht, worin der Unterschied in der Argumentation von VINER und HABERLER liegt. VINER hat vor allem die Gefahr von Handelsablenkungen im Auge: Je größer die Unionsländer sind, desto geringer ist diese Gefahr. HABERLER denkt jedoch eher an den Nutzen von Handelsschaffungen. VINERS Argumentation dürfte ein größeres Gewicht haben als die HABERLERS, wenn die ursprünglichen Zölle der Unionsländer niedrig sind, denn dann sind Handelsablenkungen eher als Handelsschaffungen zu erwarten. Bei hohen Vorunionszöllen hat dagegen HABERLERS Argumentation größeres Gewicht.

Daraus folgt, daß ein Zusammenhang zwischen der Größe der Union und den Wohlfahrtsveränderungen der Unionsländer, der Union insgesamt und der Welt nur bei Zoll-

1) G. HABERLER, Der internationale Handel, a.a.O., S. 287. Vgl. hierzu auch: United Nations, Customs Unions, Lake Success 1947, S. 79.

2) Ähnlich äußert sich neuerdings W. HUPPERT (Systematik der Integration, a.a.O., S. 465).

unionen, deren Zölle ursprünglich niedrig sind, mit Sicherheit unterstellt werden darf. Bei hohen Vorunionszöllen ist es sehr wohl möglich, daß mit wachsender Größe der Union der Wert der Handelsschaffungen im gleichen oder größeren Maße zurückgeht, in dem die Verluste aus Handelsablenkungen sinken.

b) Ein weiterer bedeutsamer Faktor, der die Wohlfahrtswirkungen einer Zollunion bestimmt, ist die *Rivalität* bzw. *Komplementarität* der Unionsländer. Es ist MEADE zuzustimmen, daß Zollunionen tatsächlich rivalisierender, aber potentiell komplementärer Volkswirtschaften die größten Gewinne versprechen. VINERS These, derzufolge die Union um so größere Wohlfahrtsgewinne verspricht, je stärker die zollgeschützten Produkte der Unionsländer ihrer Art nach übereinstimmen, kann dagegen nicht als generell gültig angesehen werden, weil sie den Aspekt der komparativen Kostenunterschiede außer acht läßt.

Eine Überlegung, die einen Ansatz von MAKOWER und MORTON zur Grundlage hat, führte uns zu der Erkenntnis, daß bei *niedrigen* ursprünglichen Zöllen der Unionsländer von einer Union rivalisierender Länder ein bescheidener Gewinn, von einer Union komplementärer Länder dagegen ein Verlust zu erwarten ist. Bei *hohen* ursprünglichen Zöllen der Unionsländer tritt stets ein Gewinn ein, wenn auch bei einer Union rivalisierender Länder ein geringerer als bei einer Union komplementärer Länder.

Diese Zusammenhänge dürften sowohl für die Wohlfahrt der einzelnen Unionsländer als auch die der Union und der Welt im ganzen gelten.

c) Die ursprünglichen *Zölle der Unionsländer*, aber auch die *Außenzölle der Union*, müssen in der Tat als wesentliche Faktoren

bei der Beurteilung der zu erwartenden Wohlfahrtswirkungen betrachtet werden. In bezug auf ihre Wirkung auf die Weltwohlfahrt besteht fast vollständige Einigkeit: je höher erstere und je niedriger letztere sind, desto günstiger für die Weltwohlfahrt. Zu einem anderen Ergebnis kamen lediglich die MEADE-Nachfolger, in deren Modell allerdings der inländische Zoll auf Importe aus dem Drittland bei der Entstehung der Union als konstant angenommen wurde. Jener Zoll hat ihrer Meinung nach keinen Einfluß auf das Vorzeichen der Weltwohlfahrtsänderung, sondern nur auf deren absolutes Ausmaß. Man könnte geneigt sein, aus diesem absurden Ergebnis den Schluß zu ziehen, daß dem MEADE-Konzept jede Aussagefähigkeit fehlt; dies würde jedoch zu weit führen, weil die MEADE-Nachfolger das MEADE-Modell in stark vereinfachter Form benutzen: Sie vernachlässigen insbesondere die Verringerung der Importe der Drittländer. In ihrem Modell besteht der Verlust der Drittländer lediglich in jener Gewinnschmälerung, die die Produzenten der handelsabgelenkten Güter in den Drittländern erleiden, was natürlich nicht ausreicht.

VINER vermutete, daß die erwähnten Zölle die Unionswohlfahrt in der gleichen Richtung beeinflussen würden wie die Weltwohlfahrt. VANEK hat dieses Ergebnis aber durch ein gewichtiges Argument modifiziert: Es ist seiner Meinung nach zu erwarten, daß es für die Außenzölle der Union Optimalzölle gibt, die die Unionsländer weder über- noch unterschreiten sollten, wenn sie die Wohlfahrt der Union maximieren wollen.¹⁾ Diese Zölle haben ja auf die Terms of Trade der Union gegenüber den Drittländern einen wesentlichen Einfluß, wenn die Union eine entsprechende Größe besitzt: je höher diese Zölle, um so günstiger die Terms of Trade der Union. Die Unionswohl-

1) General Equilibrium, a.s.o., S. 105.

fahrt muß also keineswegs immer steigen, wenn die Unionsländer ihre Außenzölle vermindern; sie kann durchaus von einem bestimmten Punkt ab wieder fallen.

Bei der Wohlfahrt der einzelnen Unionsländer ist wieder die wichtige Unterscheidung zwischen dem Inland und dem Partnerland zu machen. Wenngleich sich die Wohlfahrt der beiden Länder um so stärker erhöht, je höher ihre ursprünglichen Zölle waren, so ist doch nur das Inland an niedrigen Unionszöllen interessiert. Die Wohlfahrt des Partnerlandes steigt um so mehr, je höher der Zollwall der Union ist.

Die Drittländer werden um so weniger von Verlusten betroffen, je niedriger die Außenzölle der Union im Vergleich zu den ursprünglichen Zöllen der Unionsländer sind.

d) Als weiterer Faktor scheinen die Z ö l l e d e r D r i t t l ä n d e r von einer gewissen Bedeutung zu sein. In bezug auf die Weltwohlfahrt stehen sich hier die Ansichten von VINER und MEADE gegenüber; letzterer wird von VANEK unterstützt.¹⁾ VINERS Argumentation basiert auf der Überlegung, daß die Verluste aus Handelsablenkungen um so größer sind, je größer der Grad der Arbeitsteilung zwischen den Unionsländern und den Drittländern ursprünglich war. MEADES Überlegung ist dagegen folgende: Je niedriger die Zölle der Drittländer sind, desto geringer ist das Wohlfahrtsgewicht jeder Volumeneinheit, um die sich die drittländische Einfuhr aus den Unionsländern verringert und desto eher gelingt es den Drittländern, ihren Handel untereinander zu vergrößern.²⁾

In der Literatur ist man sich in dieser Frage noch sehr unsicher. MEADE bezeichnet seine vierte These, in der

1) General Equilibrium, a.a.O., S. 147.

2) Vgl. oben: Teil II. B. I. 2. These (4).

er seinen Standpunkt vertritt, als "vielleicht die unsicherste aller meiner allgemeinen Aussagen."¹⁾ VANEKS geometrische Ableitung ist meines Erachtens nicht überzeugend. BALASSA glaubt, daß MEADES Argumentation größeres Gewicht haben dürfte als die VINERS, gibt jedoch keine Begründung.²⁾ CLEMENT, PFISTER und ROTHWELL schließlich beziehen keine Stellung für die eine oder andere Seite: "Man kann dieses Problem wirklich nicht lösen, ohne die speziellen Umstände zu untersuchen, denn das Ergebnis hängt sowohl von den Angebots- und Nachfrageelastizitäten als auch vom Zoll ab."³⁾

Es wäre für uns ein leichtes, zugunsten der einen oder anderen Seite Partei zu ergreifen oder CLEMENT, PFISTER und ROTHWELL zuzustimmen. Die letztgenannten Autoren haben natürlich recht, wenn sie argumentieren, daß das Ergebnis auch von den Nachfrage- und Angebotselastizitäten abhängt, aber das gleiche könnte man in bezug auf die ursprünglichen Zölle der Unionsländer und den Außenzoll der Union sagen. Im Grunde ist das selbstverständlich und bedarf keiner Erwähnung. Alle generellen Aussagen über die Wirkungen von Zollniveaus basieren auf der impliziten Annahme, daß die Nachfrage- und Angebotselastizitäten bei allen Gütern in allen Ländern ungefähr gleich sind. Deshalb verstehen sich diese Aussagen in jedem Falle nur als Wahrscheinlichkeitsaussagen, als Aussagen, die lediglich eine tendenzielle Wirkung prognostizieren wollen.

Da wir zu diesem Problem nichts hinzuzufügen haben, wollen wir uns mit der Feststellung begnügen, daß dessen Lösung heute noch völlig offen ist.

1) Customs Unions, a.a.O., S. 109, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

2) The Theory of Economic Integration, a.a.O., S. 44, Fußnote 61.

3) Theoretical Issues in International Economics, a.a.O., S. 187, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

e) Die gesamte Zollunionstheorie scheint auf folgenden Zusammenhang hinzuweisen: Je größer ursprünglich der Handel, den die Unionsländer miteinander treiben, im Vergleich zu jenem Handel ist, den sie mit den Drittländern treiben, um so größer ist der wahrscheinliche Gewinn für die Union und die Welt im ganzen und um so kleiner der wahrscheinliche Verlust für die Drittländer. Wenn dieser Satz zutreffend wäre, würde er ein "operationales" Kriterium zur Beurteilung von Zollunionen darstellen. Er verdient deshalb eine genauere Überlegung.

Die Einwendung, die die MEADE-Nachfolger gegen diese These vorbringen würden,¹⁾ können wir übergehen; wir haben ja gesehen, daß deren Modell recht fragwürdig ist. VINERS Konzept bestätigt eindeutig die Richtigkeit dieser These, denn unter der angegebenen Bedingung ist die Wahrscheinlichkeit für Handelsablenkungen gering, während andererseits kein Grund für die Annahme besteht, daß die Wahrscheinlichkeit für Handelsschaffungen von dieser Bedingung berührt wird. MEADES Konzept deutet genau in die gleiche Richtung: Der Konsumeffekt ist um so eher positiv, je größer der ursprüngliche Handel der Unionsländer untereinander im Vergleich zum ursprünglichen Handel der Unionsländer mit den Drittländern ist.

Kein Zweifel, Produktionseffekt als auch Konsumeffekt werden bei Vorliegen der erwähnten Bedingung günstig beeinflusst. Einschränkend ist allerdings zu bemerken, daß das Übergewicht des ursprünglichen Handels der Unionsländer untereinander über den ursprünglichen Handel zwischen den Unionsländern und den Drittländern nicht darauf beruhen darf, daß die Unionsländer schon vor der Entstehung der Union auf die Güter ihrer späteren Zollunionspartner niedrigere Zölle erhoben hatten als auf die Güter der späteren Drittländer, etwa weil

1) Vgl. oben: Teil II. B. II. 2.

es ihnen vorteilhaft erschienen war, gewisse Güter - nicht Länder - bei der Einfuhr zu diskriminieren.¹⁾ Wie unsere Überlegungen über den Konsumeffekt gezeigt hatten, müßte dann nämlich von vornherein befürchtet werden, daß der Konsumeffekt negativ ausfällt.

Der hier diskutierte Zusammenhang tangiert einige Theesen, die in dieser Abhandlung bereits erörtert wurden:

- (1) MEADE hatte die These aufgestellt, daß die Weltwohl-
fahrt um so eher steigt, je niedriger die Z ö l l e
d e r D r i t t l ä n d e r sind. In diesem Falle
wird aber der ursprüngliche Handel zwischen den
Unionsländern und den Drittländern ein relativ
großes Ausmaß haben.
- (2) VINER war zu dem Ergebnis gelangt, daß die Wohlfahrt
der Union als auch der Welt um so eher zunimmt, je
stärker die zollgeschützten Produkte der Unionslän-
der ihrer Art nach übereinstimmen. Zwischen zwei
Ländern, für die diese Bedingung weitgehend erfüllt
ist, dürfte jedoch kaum ein bedeutsamer Handel be-
stehen. Es ist vielmehr anzunehmen, daß zwei solche
Länder eher einen relativ großen Handel mit dritten
Ländern aufweisen.
- (3) Unsere eigenen Überlegungen hatten uns zu der Er-
kenntnis geführt, daß von Unionen komplementärer
Länder ein Verlust, von Unionen rivalisierender
Länder dagegen ein Gewinn zu erwarten ist, wenn die
ursprünglichen Zölle der Unionsländer n i e d r i g
sind. Bei der ersteren Art von Zollunionen dürfte
der Handel der Unionsländer untereinander im Ver-
gleich zu deren Handel mit den Drittländern ursprüng-
lich relativ groß, bei der letzteren Art relativ
klein gewesen sein.

1) Mit der Diskriminierung von bestimmten Gütern ist
natürlich stets eine indirekte Diskriminierung von
Ländern verbunden, die häufig auch beabsichtigt ist.

Es ergeben sich also aus dem erwähnten Zusammenhang gewisse Folgerungen, die gegen MEADES, VINERS und unsere eigenen Überlegungen ins Feld geführt werden können. Auf der anderen Seite sollte man sich jedoch stets bewußt bleiben, daß Handelsvolumina und deren Veränderungen für sich genommen noch keine allzu sicheren Ergebnisse in bezug auf Handelsgewinne oder -verlust liefern. Es gilt wohl auch hier jener Satz, den MEADE gegen VINER glaubte vorbringen zu müssen:¹⁾

"Wir können den Umfang des Gewinns durchaus nicht nur an dem Umfang des Handels messen, der geschaffen (statt abgelenkt) wird."

1) Removal, a.a.O., S. 191, deutsche Übersetzung vom Verfasser.

L I T E R A T U R

=====

- BALASSA, B. Towards a Theory of Economic Integration, Kyklos, Bd. 14 (1961).
- BALASSA, B. The Theory of Economic Integration, 2. Aufl., London 1965.
- BALASSA, B. Tariff Protection in Industrial Countries. An Evaluation, The Journal of Political Economy, Bd. 73 (1965).
- BEERS, J.S. DE Tariff Aspects of a Federal Union, Quarterly Journal of Economics, Bd. 56 (1941).
- BENTICK, B.L. Estimating Trade Creation and Trade Diversion, The Economic Journal, Bd. 72 (1963).
- BERG, H. Allokations- und Wachstumseffekte der EWG, Jahrbuch für Sozialwissenschaft, Bd. 17 (1966).
- BEZA, S.T. Kreinin, the Gatt Hypothesis, and Trade Diversion, The Journal of Political Economy, Bd. 68 (1960).
- BOSC, L. Unions douanières et projets d'unions douanières, Paris 1904, deutsche Ausgabe: Zollalliancen und Zollunionen, Berlin 1907.
- BYE, M. Unions douanières et données nationales, Economie appliquée, Bd. 3 (1950), engl.: Customs Unions and National Interests, International Economic Papers, Bd. 3 (1953).
- CLEMENT, M.O.,
PFISTER, R.L. und
ROTHWELL, K. Theoretical Issues in International Economics, Constable, London 1967.
- COOPER, C.A. und
MASSELL, B.F. A New Look at Customs Union Theory, The Economic Journal, Bd. 75 (1965).
- COOPER, C.A. und
MASSELL, B.F. Towards a General Theory of Customs Unions for Developing Countries, The Journal of Political Economy, Bd. 73 (1965).

- CORDON, W.M. The Calculation of the Cost of Protection, The Economic Record, Bd. 33 (1957).
- CORDON, W.M. Recent Developments in the Theory of International Trade, Special Papers in International Economics, No.7, Princeton 1965.
- COURTIN, R. Le problème de l'union économique européenne, Revue d'économie politique, Bd. 58 (1948).
- C.-SAIN, A. Die Auswirkungen der wirtschaftlichen Integration auf ein Drittland, München 1965.
- ERDMAN, P. und ROGGE, P. Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer, Basel und Tübingen 1960.
- FLANDERS, M.J. Measuring Protectionism and Predicting Trade Diversion, The Journal of Political Economy, Bd. 73 (1965).
- FLEMING, M. On Making the Best of Balance of Payments Restrictions on Imports, The Economic Journal, Bd. 61 (1951).
- FUNCK, R. Außenwirtschaft, Kompendium der Volkswirtschaftslehre, Bd. 2, herausgegeben von W. EHRLICHER u.a., Göttingen 1968.
- GEHRELS, F. Customs Unions from a Single-Country Viewpoint, The Review of Economic Studies, Bd. 24 (1956/57).
- GEHRELS, F. Rezension von VANEKS Monographie "General Equilibrium of International Discrimination. The Case of Customs Unions", The American Economic Review, Bd. 55 (1965).
- GEHRELS, F. und JOHNSTON, B.F. The Economic Gains of European Integration, The Journal of Political Economy, Bd. 63 (1955).
- GIERSCH, H. Einige Probleme der kleineuropäischen Zollunion, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 113 (1957).
- HABERLER, G. Der internationale Handel, Berlin 1933.

- HABERLER, G. und
VEROSTA, St. Liberale und planwirtschaftliche
Handelspolitik, Berlin 1934.
- HAWTREY, R.G. Economic Destiny, London 1944.
- HOFFMANN, W. Die Integration der Volkswirtschaften
als dynamisches Problem, *Economia
Internazionale*, Bd. 3 (1950).
- HUMPHREY, D.D. u.
FERGUSON, C.E. The Domestic and World Benefits of a
Customs Union, *Economia Internazionale*,
Bd. 13 (1960).
- HUFFERT, W. Systematik der Integration. Zur Theo-
rie der wirtschaftlichen Integration
und zur Problematik der EWG. *Schmol-
lers Jahrbuch*, Bd. 85 (1965).
- JANSSEN, L.H. Free Trade, Protection and Customs
Union, Leyden 1961.
- JOHNSON, H.G. The European Common Market - Risk or
Opportunity? A British View, *Welt-
wirtschaftliches Archiv*, Bd. 79
(1957).
- JOHNSON, H.G. Discriminatory Tariff Reduction: A
Marshallian Analysis, *The Indian
Journal of Economics*, Bd. 38 (1957).
- JOHNSON, H.G. Marshallian Analysis of Discriminatory
Tariff Reduction: An Extension, *The
Indian Journal of Economics*, Bd. 39
(1958).
- JOHNSON, H.G. The Gains from Freer Trade with
Europe: An Estimate, *Manchester School
of Economics and Social Studies*,
Bd. 26 (1958).
- JOHNSON, H.G. The Economic Theory of Customs Union,
Pakistan Economic Journal, Bd. 10
(1960), wiederabgedruckt in: *Money,
Trade and Economic Growth*, London 1962.
- JOHNSON, H.G. An Economic Theory of Protectionism,
Tariff Bargaining, and the Formation
of Customs Unions, *The Journal of
Political Economy*, Bd. 73 (1965).
- JÜRGENSEN, H. Zollunionen, *Handwörterbuch der So-
zialwissenschaften*, Stuttgart, Tübin-
gen, Göttingen 1965.

- KREININ, M.E. On the "Trade-Diversion" Effect of Trade-Preference Areas, The Journal of Political Economy, Bd. 67 (1959).
- KREININ, M.E. On the Dynamic Effects of a Customs Union, The Journal of Political Economy, Bd. 72 (1964).
- LIPSEY, R.G. und LANCASTER, K. The General Theory of Second Best, The Review of Economic Studies, Bd. 24 (1956/57).
- LIPSEY, R.G. Mr. Gehrels on Customs Unions, The Review of Economic Studies, Bd. 24 (1956/57).
- LIPSEY, R.G. The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare, Economica N.S., Bd. 24 (1957).
- LIPSEY, R.G. The Theory of Customs Unions: A General Survey, The Economic Journal, Bd. 70 (1960).
- MAKOWER, H. und MORTON, G. A Contribution Towards a Theory of Customs Unions, The Economic Journal, Bd. 63 (1953).
- MEADE, J.E. The Removal of Trade Barriers: The Regional versus The Universal Approach, Economica N.S., Bd. 18 (1951).
- MEADE, J.E. A Geometry of International Trade, London 1952.
- MEADE, J.E. Problems of Economic Union, London 1953; deutsch: Probleme der Wirtschaftsunion souveräner Staaten, in: Probleme nationaler und internationaler Wirtschaftsordnung, Tübingen und Zürich 1955.
- MEADE, J.E. The Theory of International Economic Policy, Bd. 2: Trade and Welfare, London, New York und Toronto 1955.
- MEADE, J.E. The Theory of Customs Unions, 2. Aufl., Amsterdam 1966.

- MEADE, J.E. The Balance-of-Payments Problems of a European Free-Trade Area, *The Economic Journal*, Bd. 67 (1957); deutsch: Die Zahlungsbilanzprobleme einer europäischen Freihandelszone, *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, Bd. 113 (1957).
- MENSBRUGGHE, J. *Les Unions Economiques*, Brüssel 1950.
VAN DER
- MEYER, F.W. Über die Auswirkungen von Zollpräferenzen, *Wirtschaftsfragen der freien Welt*, Frankfurt/M. 1957.
- MICHAELY, M. On Customs Unions and the Gains from Trade, *The Economic Journal*, Bd. 75 (1965).
- MISHAN, E.J. Trade Creating Customs Unions - A Comment, *The Economic Journal*, Bd. 75 (1965).
- NEUMAYER, K. *Die Theorie der Zollunion*, Diss. Köln 1962.
- OZGA, S.A. An Essay in the Theory of Tariffs, *The Journal of Political Economy*, Bd. 63 (1955).
- PENTMANN, J. Customs Unions, *Encyclopaedia of the Social Science*, Bd. 4, New York 1931.
- FIGOU, A.C. Protective and Preferential Import Duties, 3. Aufl., London 1968.
- POSER, K. Die Wirkungen internationaler Präferenzsysteme auf Preise und Handelsströme, *Volkswirtschaftliche Schriften*, Heft 77, Berlin 1964.
- ROBBINS, L. *Economic Planning and International Order*, London 1937.
- ROBINSON, E.A.G. *Economic Consequences of the Size of Nations*, London 1960.
(Hrsg.)
- ROSE, K. *Theorie der Außenwirtschaft*, 2. Aufl., Berlin und Frankfurt/M. 1966.
- SANNWALD, R. und *Wirtschaftliche Integration*, 2. Aufl.,
STOHLER, J. Basel und Tübingen 1961.

- SCITOVSKY, T. Economic Theory and Western European Integration, 3. Aufl., London 1967.
- SPROAS, J. The Condition for a Trade-Creating Customs Union, The Economic Journal, Bd. 74 (1964).
- SPROAS, J. Trade Creating Customs Unions - A Rejoinder, The Economic Journal, Bd. 75 (1965).
- STREETEN, P. Economic Integration. Aspects and Problems, 2. Aufl., Leyden 1964.
- TINBERGEN, J. International Economic Integration, 2. Aufl., Amsterdam, London und New York 1965.
- TINBERGEN, J. Customs Unions: Influence of their Size on their Effect, Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 113 (1957).
- TODOROVITS, M.A. Einheitliche Zollgebiete. Deren Entstehung und deren Wirkungen, Stuttgart und Berlin 1908.
- TRAVAGLINI, V. Trade and Production in the Transition Period, Economia Internazionale, Bd. 6 (1953).
- UNITED NATIONS Customs Unions, Lake Success, 1947.
- VANEK, J. International Trade: Theory and Economic Policy, 3. Aufl., Homewood (Ill.) 1965.
- VANEK, J. General Equilibrium of International Discrimination. The Case of Customs Union, Cambridge (Mass.) 1965.
- VERDOORN, P.J. A Customs Union for Western Europe: Advantages and Feasibility, World Politics, Bd. 6 (1954).
- VINER, J. The Most-Favoured-Nation Clause, Index (Svenska Handelsbanken, Stockholm), Bd. 6, No. 61 (1931).
- VINER, J. The Customs Unions Issue, New York 1950.

- WEMELSFELDER, J. Welfare and Tariff Preferences,
Weltwirtschaftliches Archiv, Bd. 85
(1960).
- WHALE, B. International Trade, New York 1932;
deutsche Ausgabe: Internationaler
Handel, Wien 1936.
- WOLL, A. Der Außenzoll der Europäischen Wirt-
schaftsgemeinschaft und die Dritt-
länder. Zum Auftakt der Kennedy-Runde,
Außenwirtschaft, Bd. 19 (1964).

Ich erkläre an Eides Statt:

Ich habe die vorgelegte Dissertation selbständig und ohne unerlaubte fremde Hilfe angefertigt. Alle Textstellen, die wörtlich oder sinngemäß aus veröffentlichten und nicht veröffentlichten Schriften entnommen sind, und alle Angaben, die auf mündlichen Auskünften beruhen, sind als solche kenntlich gemacht.

Gießen, den 12. Oktober 1968

Rudolf Walter

L e b e n s l a u f

Ich wurde am 6.5.1941 in Aussig a.d. Elbe als drittes Kind des Architekten Rudolf Walter und seiner Ehefrau Marie, geb. Fischer, geboren.

Nach der Aussiedlung aus der Tschechoslowakei im Jahre 1946 besuchte ich in Greiz (Thüringen) von 1947 bis 1955 die Volksschule und von 1955 bis 1957 die ersten beiden Klassen der Oberschule. Von 1957 an - dem Jahr, in dem ich in die Bundesrepublik kam - war ich Schüler des Liebig-Gymnasiums in Gießen (Hessen), wo ich im Frühjahr 1960 die Reifeprüfung im mathematisch-naturwissenschaftlichen Zweig ablegte.

Von 1960 bis 1965 studierte ich Volkswirtschaftslehre, vier Jahre davon in Frankfurt/M. und ein Jahr am St. Joseph's College in Rensselaer (Indiana, USA); am 26.5.1965 schloß ich an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Johann Wolfgang Goethe-Universität in Frankfurt/M. mein Studium mit der Diplomprüfung für Volkswirte ab.

Seit dieser Zeit bin ich Assistent an der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Justus Liebig-Universität in Gießen. Daneben habe ich vom Sommersemester 1966 bis zum Sommersemester 1968 einen Lehrauftrag für die Übung "Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler" wahrgenommen.

Rudolf Walter

